This is a digital copy of a book that was preserved for generations on library shelves before it was carefully scanned by Google as part of a project to make the world's books discoverable online.

It has survived long enough for the copyright to expire and the book to enter the public domain. A public domain book is one that was never subject to copyright or whose legal copyright term has expired. Whether a book is in the public domain may vary country to country. Public domain books are our gateways to the past, representing a wealth of history, culture and knowledge that's often difficult to discover.

Marks, notations and other marginalia present in the original volume will appear in this file - a reminder of this book's long journey from the publisher to a library and finally to you.

Usage guidelines

Google is proud to partner with libraries to digitize public domain materials and make them widely accessible. Public domain books belong to the public and we are merely their custodians. Nevertheless, this work is expensive, so in order to keep providing this resource, we have taken steps to prevent abuse by commercial parties, including placing technical restrictions on automated querying.

We also ask that you:

+ *Make non-commercial use of the files* We designed Google Book Search for use by individuals, and we request that you use these files for personal, non-commercial purposes.

+ *Refrain from automated querying* Do not send automated queries of any sort to Google's system: If you are conducting research on machine translation, optical character recognition or other areas where access to a large amount of text is helpful, please contact us. We encourage the use of public domain materials for these purposes and may be able to help.

+ *Maintain attribution* The Google "watermark" you see on each file is essential for informing people about this project and helping them find additional materials through Google Book Search. Please do not remove it.

+ *Keep it legal* Whatever your use, remember that you are responsible for ensuring that what you are doing is legal. Do not assume that just because we believe a book is in the public domain for users in the United States, that the work is also in the public domain for users in other countries. Whether a book is still in copyright varies from country to country, and we can't offer guidance on whether any specific use of any specific book is allowed. Please do not assume that a book's appearance in Google Book Search means it can be used in any manner anywhere in the world. Copyright infringement liability can be quite severe.

About Google Book Search

Google's mission is to organize the world's information and to make it universally accessible and useful. Google Book Search helps readers discover the world's books while helping authors and publishers reach new audiences. You can search through the full text of this book on the web at `http://books.google.com/`

Über dieses Buch

Dies ist ein digitales Exemplar eines Buches, das seit Generationen in den Regalen der Bibliotheken aufbewahrt wurde, bevor es von Google im Rahmen eines Projekts, mit dem die Bücher dieser Welt online verfügbar gemacht werden sollen, sorgfältig gescannt wurde.

Das Buch hat das Urheberrecht überdauert und kann nun öffentlich zugänglich gemacht werden. Ein öffentlich zugängliches Buch ist ein Buch, das niemals Urheberrechten unterlag oder bei dem die Schutzfrist des Urheberrechts abgelaufen ist. Ob ein Buch öffentlich zugänglich ist, kann von Land zu Land unterschiedlich sein. Öffentlich zugängliche Bücher sind unser Tor zur Vergangenheit und stellen ein geschichtliches, kulturelles und wissenschaftliches Vermögen dar, das häufig nur schwierig zu entdecken ist.

Gebrauchsspuren, Anmerkungen und andere Randbemerkungen, die im Originalband enthalten sind, finden sich auch in dieser Datei – eine Erinnerung an die lange Reise, die das Buch vom Verleger zu einer Bibliothek und weiter zu Ihnen hinter sich gebracht hat.

Nutzungsrichtlinien

Google ist stolz, mit Bibliotheken in partnerschaftlicher Zusammenarbeit öffentlich zugängliches Material zu digitalisieren und einer breiten Masse zugänglich zu machen. Öffentlich zugängliche Bücher gehören der Öffentlichkeit, und wir sind nur ihre Hüter. Nichtsdestotrotz ist diese Arbeit kostspielig. Um diese Ressource weiterhin zur Verfügung stellen zu können, haben wir Schritte unternommen, um den Missbrauch durch kommerzielle Parteien zu verhindern. Dazu gehören technische Einschränkungen für automatisierte Abfragen.

Wir bitten Sie um Einhaltung folgender Richtlinien:

+ *Nutzung der Dateien zu nichtkommerziellen Zwecken* Wir haben Google Buchsuche für Endanwender konzipiert und möchten, dass Sie diese Dateien nur für persönliche, nichtkommerzielle Zwecke verwenden.

+ *Keine automatisierten Abfragen* Senden Sie keine automatisierten Abfragen irgendwelcher Art an das Google-System. Wenn Sie Recherchen über maschinelle Übersetzung, optische Zeichenerkennung oder andere Bereiche durchführen, in denen der Zugang zu Text in großen Mengen nützlich ist, wenden Sie sich bitte an uns. Wir fördern die Nutzung des öffentlich zugänglichen Materials für diese Zwecke und können Ihnen unter Umständen helfen.

+ *Beibehaltung von Google-Markenelementen* Das "Wasserzeichen" von Google, das Sie in jeder Datei finden, ist wichtig zur Information über dieses Projekt und hilft den Anwendern weiteres Material über Google Buchsuche zu finden. Bitte entfernen Sie das Wasserzeichen nicht.

+ *Bewegen Sie sich innerhalb der Legalität* Unabhängig von Ihrem Verwendungszweck müssen Sie sich Ihrer Verantwortung bewusst sein, sicherzustellen, dass Ihre Nutzung legal ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass ein Buch, das nach unserem Dafürhalten für Nutzer in den USA öffentlich zugänglich ist, auch für Nutzer in anderen Ländern öffentlich zugänglich ist. Ob ein Buch noch dem Urheberrecht unterliegt, ist von Land zu Land verschieden. Wir können keine Beratung leisten, ob eine bestimmte Nutzung eines bestimmten Buches gesetzlich zulässig ist. Gehen Sie nicht davon aus, dass das Erscheinen eines Buchs in Google Buchsuche bedeutet, dass es in jeder Form und überall auf der Welt verwendet werden kann. Eine Urheberrechtsverletzung kann schwerwiegende Folgen haben.

Über Google Buchsuche

Das Ziel von Google besteht darin, die weltweiten Informationen zu organisieren und allgemein nutzbar und zugänglich zu machen. Google Buchsuche hilft Lesern dabei, die Bücher dieser Welt zu entdecken, und unterstützt Autoren und Verleger dabei, neue Zielgruppen zu erreichen. Den gesamten Buchtext können Sie im Internet unter `http://books.google.com` durchsuchen.

UC-NRLF
$B 39 389
HD
9553
.5
T6
YC 25903

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY OF CALIFORNIA.
GIFT OF
Heidelberg Univ
Class

Deutschlands Steinkohlenhandel

mit kurzen Rückblicken

auf seine jüngste Vergangenheit.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

der

hohen philosophischen Fakultät

der

Ruprecht-Karls-Universität zu Heidelberg

vorgelegt von

Hugo Tiegs.

Berlin SW.
Hugo Spamer.
1904.

LIBRARY
OF THE
UNIVERSITY
OF

HD9553
5
T6.

Meinen lieben Eltern!

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
Einleitung	1
I. Übersicht über die Entwicklung des deutschen Steinkohlenhandels in seinen Grundzügen	3
II. Der moderne Steinkohlenhandel Deutschlands in seinen verschiedenen Organisationen:	
Die Organisation im allgemeinen	6
1. Die nichtkartellierten Zechen	7
2. Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat	8
3. Die Oberschlesische Kohlen-Konvention	26
4. Die preußisch-fiskalischen Steinkohlenwerke	30
5. Die Konkurrenz der Auslandskohle	36
III. Händler und Großkonsument	39
IV. Der Kleinkonsument	50
Schlußbetrachtung	55

162671

stenographische Bericht über die Verhandlungen veröffentlicht, in denen die weitgehendsten Auskünfte über Organisation und Geschäftsbetrieb der Verbände und noch darüber hinaus bereitwilligst unter Kundgebung aller Urkunden und Verträge gegeben, soll im folgenden nur gelegentlich auf die Organisation der Kartelle zu jener Epoche und ihre damaligen Wirkungen eingegangen werden, das Hauptaugenmerk aber auf die Zeit von dort bis zur Gegenwart gerichtet sein; denn leider entbehrt die Kartellenquete nicht des komischen Beigeschmacks, daß die Untersuchung sich auf weiterzurückliegende Verhältnisse erstreckte, während die gegenwärtigen nicht mehr berücksichtigt wurden. Und doch, welche Wandlungen hat gerade das Hauptkartell der Kohlenindustrie im Laufe des letzten Jahres durchgemacht!

I. Übersicht über die Entwicklung des deutschen Steinkohlenhandels in seinen Grundzügen.

Wenn auch unter anderem aus dem Jahre 1333 Kohlenrechnungen aus Aachen vorliegen, ferner aus den Zollrollen der Stadt Coblenz hervorgeht, daß Kohle schon 1465 regelmäßig Frachtgut der Rheinschiffer gewesen, so blieb doch bis ins 18. Jahrhundert hinein im allgemeinen die Verwendung der Steinkohle nur auf die Umgebung ihrer Produktionsgebiete beschränkt. Der Mangel an guten Straßen zum bequemen Absatz in die Ferne, der billige Preis des Holzes, sowie der lediglich Verbrauch der Kohle beim Hausbrand und Schmiedefeuer, hin und wieder auch in Alaun- und Messingwerken, Ziegelbrennereien mußten auf die Dauer die Kohlenausbeute hemmend beeinflussen. Ein Wagenverkehr, obgleich kaum von nennenswerter Bedeutung, konnte sich nur, wo Straßen aufgeführt worden, entwickeln. Der Bergassessor von Heinitz, der spätere Minister und der Oberbergrat vom Stein verdient den Dank, meilenweite Chausseen in den 80er Jahren des 18. Jahrhunderts im Ruhrrevier erbaut zu haben. Der Abt Chaineux legte zum Segen des ganzen Wormländchens ausgezeichnete Steinpflasterfahrstraßen, sogenannte Paveien, in einer Gesamtlänge von 20 km an; noch heute heißen diese Wege zwischen Maaß und Rhein Herrensteinwege. Interessant ist, daß in einer Klage, welche die „Kohlenfuhrleute" von Ruhrort im Jahre 1767 über den schlechten Zustand des von Steele nach Essen gehenden Holzweges führten, auch dem Transportkarren des Unternehmers „Müser" Erwähnung getan wird, Müser besaß also schon vor ca. 140 Jahren ein in kaufmännischer Art betriebenes Kohlengeschäft.

Von großer Bedeutung für die weitere Entwicklung des Steinkohlenbergbaus und des Kohlenhandels zu Lande war im Anfang des 19. Jahrhunderts die Aufhebung der durch die Reihe- und Truhenladung fast in allen Kohlengebieten gegebenen Beschränkungen. Die Reiheladung bestand darin, daß die Köhler, wie man oft die Kohlenbergbesitzer nannte, ihre geförderten Kohlen nicht nach Belieben verkaufen durften, sondern nur in

einer bestimmten Reihenfolge und zu einem festgesetzten Preise. Dieser Vertrieb geschah also von den Gräbern selbst und zwar mit ihrem eigenen Fuhrwerk, so in Kursachsen von 1520 ab, im Saarrevier, Schlesien u. s. w. Kohlenaufstapelungen waren verboten, alles Gewonnene mußte verkauft werden, sobald es an der Reihe war. Die Reiheladungen verstanden sich aber nur beim Verkauf nach auswärts, der Verschleiß von Hausbrand an Bürger war unter bestimmten Voraussetzungen frei. Zwar durften die Bürger sich Kohle selbst holen, jedoch an einem Tage nicht mehr als einen Handkarren voll, um so ein Handeltreiben damit zu verhindern. Die Truhenladungen werden in der Mitte des 16. Jahrhunderts zum ersten Male erwähnt, es war ein den Zwickauer und Werdauer Eisenarbeitern, als Huf- und Waffen-, Messer-, Nagel- und Sägeschmieden, Büchsenmachern, Sporern, Feilenhauern, Klempnern u. s. w. zugestandenes Privilegium, kraft dessen sie nach dem sogenannten Truhenmaße von sämtlichen Kohlengewerken die bei Ausübung ihres Handwerks nötigen Kohlen wohlfeiler als andere Käufer, eventuell vor ihre Tür gefahren, erhalten mußten. Ein weiteres Absatzfeld im Verbrauch wurde der Kohle erschlossen durch das Steigen der Holzpreise, die Herstellung des Leuchtgases, die Feuerung der Dampfmaschine mit Kohle, den Puddelprozeß zur Darstellung des Schmiedeeisens, durch die Eisenbahn zugleich als Verbraucher wie als Transportmittel u. a. m. Die Kohle wurde billiger, man begann sich ihrer allgemeiner im Zimmer und in der Küche zu bedienen, nachdem man noch ca. 100 Jahre vorher die Ursache der gewöhnlichen Krankheiten der Einwohner von Lüttich und London, wie Lungenentzündung und Schwindsucht, in dem starken Gebrauche dieses Brennstoffes gefunden haben wollte.

Ungleich wichtiger als zu Lande war jedoch der Kohlentransport zu Wasser, speziell auf der Ruhr, die als tiefste Linie des Kohlengebirges der Wasserlösung und zugleich der Förderung diente, und dem Rhein. Eine der größten, noch blühenden Reedereien besaßen schon zu Anfang des 19. Jahrhunderts die Gebrüder Stinnes, die sich vom einfachen Matrosen zu dem bedeutendsten Handlungshause im Cleviſchen emporgeschwungen. Ihnen allein war die wichtige Ausdehnung des Kohlenabsatzes auf dem Rhein bis Straßburg hinauf zu danken, ja bis nach Holland hinunter, bis der Export nach dort von 1815 an infolge höheren Einfuhrzolles zum Schutze der Lütticher Gruben aufgegeben werden mußte. Von 1814—1819 steigerte sich ihr Transport rheinaufwärts um das doppelte, bis auf über zwei Mill. Zentner. Die Steinkohle unterlag keinem Umschlag, als Rückfracht wurde Getreide benutzt. Der Minister Bülow hob hervor, daß der Kohlenhandel schon ein Objekt von jährlich 300000 Taler sei — eine Summe, die in der Volkswirtschaft jener Tage beträchtlich erschien.

Selbst damals vermochte die Saarkohle infolge mangelhaften Transportweges, sowie der Überlegenheit der Ruhrkohle in jenen Distrikten nicht erfolgreich gegen diese aufzutreten. Wenn sie auch nach Eröffnung der Pfälzerbahn etwas mehr in Konkurrenz trat, so spornte dies nur um so eifriger die Rheinschiffer Haniel und Stinnes an, mittels eigener Schlepper und eiserner Kähne verstärkt in Wettbewerb zu treten und Warenhandel und Reederei in einer Hand zu vereinigen. Trotz deren also schon früh begonnenen großkapitalistischen Betriebes ist es ihnen aber bis auf den heutigen Tag noch nicht gelungen, die Oberhand in der Rheinschiffahrt zu erlangen.

Einen erheblichen Abbruch erlitt die Schiffahrt zu Berg durch die Eisenbahn, da diese niedrigere Frachtsätze forderte als jene. Auf der Talfahrt blieb dagegen der Wasserversand der gleiche und der billigere. Mannheim wurde durch die badische Eisenbahn unbestrittener Stapelplatz des Rheinverkehrs.

Gegen Ende des 18. Jahrhunderts war man auch bereits zu dem technisch schwierigeren und gefahrvollen Tiefbau übergegangen, wozu große Opfer an Geld sich nötig machten. Der Kaufmann erschien, er schaffte dem Bergwerksunternehmer Kapitalunterstützung und setzte ihn somit instand, nur noch seinem bergmännischen Betriebe zu leben, so daß sich ein selbständiger Bergmannsberuf zu höchster wissenschaftlicher Entwicklung ausbilden konnte. Außer aber für Kapital mußte der Kaufmann auch für den Absatz der zunehmenden Förderquantitäten Sorge tragen. Der Handel trat in Aktion. Bisherige Schiffer und Wagenführer wurden Kohlenhändler, die ihrerseits die geförderten Mengen vertragsmäßig vom Bergwerk bezogen, auf eigene Kosten lagerten, für Absatz und Verbrauch auf eigene Faust sorgten und somit dem Kohlenbergbau Dauer und Gleichmäßigkeit in seinen Existenzverhältnissen verliehen. Magdeburg, 1850 fast nur wasserwärts mit böhmischer und englischer Kohle versorgt, ist heute für Steinkohle ein ständiger Kampfplatz zwischen schlesischer, westfälischer und englischer Kohle. Während nach Berlin bis 1848 fast nur englische Kohle gelangte, ist 1849 die erste oberschlesische dort eingeführt, heute ist sie dort in ganz wesentlichen Mengen vertreten.

Von Jahr zu Jahr begann die Kohle sich immer weitere Absatzgebiete zu erschließen, überall wuchs der Bedarf und damit auch die Förderung. Die größten Anforderungen wurden naturgemäß in unsern Industriezentren, die auch gleichzeitig unsere Kohlenzentren sind, an der Saar, in Oberschlesien und Rheinwestfalen an den Kohlenmarkt gestellt. Während noch gegen Anfang der 1870er Jahre die Förderung Deutschlands 35 Mill., 1891 schon 73,75 Mill. t betrug und 1900 auf 109,29 Mill. t stieg, erreichte sie mit dem Jahre 1903, neben 45,95

Mill. t Braunkohlenproduktion, die stattliche Zahl von über 116,5 Mill. t, eine Quantität, welche einen Wert von über 1 Milliarde Mk. repräsentiert und nahezu 1/2 Million Arbeitern ihren Unterhalt verdienen läßt. In den einzelnen deutschen Staaten stellte sich die Steinkohlenproduktion im Jahre 1903 in t à 1000 kg (1 t = 20 Ctr) folgendermaßen:

Oberbergamtsbezirk	Breslau	30126923 t
„	Halle a. S.	7702 „
„	Clausthal	883150 „
„	Dortmund	64759154 „
„	Bonn	13212950 „
Preußen		108989879 t
Bayern		1360901 „
Sachsen		4698458 „
Braunschweig		341 „
Sachsen-Meiningen, Sachsen-Coburg-Gotha, Schwarzburg-Rudolstadt		13308 „
Elsaß-Lothringen		1599599 „
Baden, Mecklenburg, Reuß j. L.		1890 „
Deutsches Reich		116664376 t

Abgesehen von einem Rückschlag 1901 und 1902 von ca. 3/4 bzw. 1,8 Mill. t gegen 1900, der auf die allgemeine Depression rückführbar, ist die Förderung von 1892 an dauernd in lebhaftem Zunehmen begriffen gewesen. Immerhin ist trotz dieser enormen Produktion an eine Erschöpfung des deutschen Kohlenreichtums noch lange nicht zu denken, soll doch nach dem Urteil eines kundigen Kritikers der Boden Oberschlesiens allein so viel fossilen Brennstoff umschließen wie die Gesamtheit der britischen Inseln, und alle Kohlenvorräte des Kontinents, selbst die des Ruhrbeckens in den Schatten stellen.

II. Der moderne Steinkohlenhandel Deutschlands in seinen verschiedenen Organisationen.

Die Organisation im allgemeinen.

Die für den Kohlenhandel Deutschlands bei weitem am meisten in Betracht kommenden Gebiete sind, wie aus obiger Tabelle ersichtlich, die preußischen Oberbergamtsbezirke Dortmund, Breslau und Bonn. Die übrigen deutschen Gebiete können wegen ihrer geringen Bedeutung nur zusammengefaßt behandelt werden.

Am naheliegendsten wäre es natürlich, wenn jeder, der sich mit Kohle versehen möchte, sich direkt an die Zeche wenden würde, deren Kohle ihm begehrenswert erscheint. Ganz abgesehen davon, daß es sich dabei doch nur um größere Aufträge handeln könnte, sobald ein längerer Transport in Frage kommt, so wird man fast in allen Fällen bei einem solchen Versuch auf Schwierigkeiten der verschiedensten Art stoßen, denn bei Anknüpfung von Geschäftsverbindungen mit Zechen muß man sich orientieren, ob das betreffende Kohlenwerk kartelliert ist oder nicht. In jedem der genannten großen Reviere, abgesehen von den überall vorkommenden Ausnahmen, stehen die Zechen seit langem nicht mehr im freien Wettbewerb mit einander, sondern haben sich, soweit sich nicht schon durch das Vorherrschen eines Großbesitzes eine Einheitlichkeit ergibt, zusammengeschlossen. Wir finden daher in jedem dieser Reviere sowohl die Kohlenindustrie wie den Kohlenhandel als ein Ganzes organisiert. In den Oberbergamtsbezirken Dortmund herrscht das mächtige Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat, in Breslau die Oberschlesische Kohlen-Konvention, beide infolge vertragsmäßigen Zusammenschlusses der Kohlenwerke, während in Bonn die Einheit aus dem geschlossenen Besitz des preußischen Fiskus resultiert, der außerdem allerdings noch im Breslauer Bezirk neben der Konvention einen großen Anteil an der Förderung dieses Beckens hat. Es soll nun versucht werden, Deutschlands Steinkohlenhandel in Anlehnung an diese großen Gebilde, welche ihm fast ausschließlich sein eigenartiges Gepräge aufdrücken, einer eingehenden Betrachtung zu unterziehen.

I. Die nichtkartellierten Zechen.

Zunächst erweist es sich jedoch als notwendig, noch kurz auf die Handelsverhältnisse derjenigen Zechen einzugehen, die diesen großen Gebilden nicht angehören. Für die Allgemeinheit kommen sie weniger in Betracht. Auch hier besorgt die Zeche nicht immer den Verkauf selbst, sondern oft erfolgt er durch eine gemeinsame Verschleißstelle der zu diesem Zwecke vereinigten Zechen, oder die Förderung ist von einer Großhandelsfirma ganz oder teilweise übernommen. Der Selbstverkauf eines Schachtes gestaltet sich in der Hauptsache folgendermaßen. Entweder werden die Kohlenordres durch das Schachthandelkontor, das sich am Schacht selbst oder an einem größeren Verkehrsplatz unter gleicher Schachtfirma befindet, ausgeführt und die Geschäfte daselbst geleitet, oder es liegt der Verkauf einem Repräsentanten oder Vertreter ob, der für Rechnung des Schachtes arbeitet. Die Zahlungsbedingungen sind beim Schachtbezug fast überall dieselben. Der Bezug kann entweder nur gegen Kasse im voraus oder auf Nachnahme erfolgen. Bei eintretender laufender Verbindung wird Kautionshinterlegung

gefordert, auch offener Kredit gewährt, aber eine monatliche Abrechnung zur Zahlung mit höchstens 10 Respekttagen festgesetzt. Der Kohlengroßhändler eröffnet nun allerdings seinen Unterabnehmern einen mehr oder weniger größeren Kredit, welcher ganz selbstverständlich den Preis der Kohle nach oben beeinflussen muß, ebenso wie die Tarife, die im Kohlenhandel eine überaus bedeutsame Rolle spielen.

In den niederschlesischen, sächsischen sowie den übrigeu deutschen Steinkohlenrevieren, soweit sie nicht kartelliert sind, erfolgt der Verkauf zum großen Teil durch den Schacht bezw. das Verschleißkontor desselben, daneben werden allerdings auch Schachtschlüsse auf eine große Anzahl von Waggons vergeben. In neuerer Zeit sind auch hier die Verhältnisse etwas anders geworden, so bildete sich Anfang 1902 im Zwickauer und Ölsnitz-Lugauer Steinkohlenrevier ein Förder- und Verkaufsverband, der die Bekämpfung des ungesunden gegenseitigen Wettbewerbes der beteiligten Werke bezweckt und dieses Ziel dadurch zu erreichen sucht, daß er für jedes Werk eine bestimmte Jahresförderung festsetzt, eine Einschränkung dieser Förderung vorsieht und für alle verkaufsfähigen Kohlensorten Mindestverkaufspreise bestimmt, unter denen bei Konventionalstrafe nicht verkauft werden darf. Im Waldenburger Revier ist es sogar möglich gewesen, ganz kürzlich ein Niederschlesisches Kohlen-Syndikat zu bilden, wenn es auch seiner Bedeutung nach nicht im entferntesten mit dem Ruhrsyndikat in Vergleich zu ziehen ist, so zeigt sich doch, daß selbst in den kleinen, isolierten Revieren der Erhaltungstrieb zu einer stetig wachsenden Konzentration führt.

2. Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat.

Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat ist auf dem Gebiete der Kohlenindustrie und des Kohlenhandels für die Industrien und sonstigen kohlenverbrauchenden Konsumenten des ganzen westlichen und südlichen Deutschlands, ja selbst über die Landesgrenzen hinaus, die bei weitem mächtigste deutsche Konzentration, mit der zu rechnen sie gezwungen sind.

Um der früheren sowohl durch Überproduktion wie Preisunterbietungen entstandenen Unrentabilität der Bergwerke im rheinisch-westfälischen Kohlegebiet zu steuern, waren schon früh Versuche gemacht worden, Vereinigungen von Zechengruppen herbeizuführen, da eine einzelne Zeche keinen Einfluß auf die Preisbildung auszuüben vermochte. So geschah 1878 und 1881 eine allmähliche Bildung von Gas- bzw. Flammkohlen-Vereinigungen zur Preisvereinigung. Nebenher bildeten sich unter Führung des Oberbergamtsbezirks Dortmund 1880 und 1881, sowie 1885 und 1886 „Förderkonventionen" zur Regelung der Einschränkung der Förderung; eine Kontingentierung der Gesamtproduktion schlug indes fehl. Auch

örtliche Vereinigungen für den Kohleverkauf so zu Bochum, Dortmund, Essen, 1891 zu Steele-Mülheim verfehlten ihren Zweck, da sie den Wettbewerb untereinander und mit den außenstehenden Zechen nicht zu bezwingen vermochten. Der 1891 zur Regelung der Preise zwischen diesen Verkaufsvereinen und den freien Zechen gegründeten „Zechengemeinschaft" gelang es infolge der 1892 eingetretenen Depression ebenso wenig. Dennoch aber ist dieser Zechengemeinschaft im Verein mit dem seit 1880 bestehenden „Kohlenklub", einer freien Vereinigung der leitenden Personen der Zechenverwaltungen zwecks einheitlichen Vorgehens bei allen Verkaufsmaßnahmen, zu verdanken, daß sich 1893 das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat mit dem Sitz in Essen bildete.

Von Preußens Gesamtproduktion (108,9 Mill. t) entfielen auf den Oberbergamtsbezirk Dortmund 1903 etwa 65 Mill. t, also ca. 60 %, woran die syndizierten Zechen mit 53,8 Mill. t oder 50 % und die außenstehenden mit dem Rest beteiligt waren. Der etwas verwickelte Syndikatsvertrag, besonders die wachsende Erkenntnis von der Unhaltbarkeit der herrschenden Verhältnisse, welche den Wettbewerb der außenstehenden Zechen von Jahr zu Jahr hatten erstarken lassen, ihr Anteil an der Gesamtförderung des Ruhrbeckens stieg von 1902 auf 1903 um 1,6 Mill. t mehr als der Syndikatsanteil, bewirkten, daß schon im Laufe des Jahres 1903 Verhandlungen über einen neuen Vertrag zwischen dem Syndikat und den syndizierten Zechen begannen, obgleich der bestehende noch bis zum 31. Dezember 1905 lief. Die zu lösende Aufgabe bestand außer in der Schaffung einer neuen Vertragsgrundlage in der Angliederung der außenstehenden Zechen mit einer Jahresförderung von mehr als 120000 t. Mitte September 1903 erfolgte die Vollziehung des Syndikatsvertrages durch die überwiegende Mehrzahl der alten und einige neue Mitglieder unter Vorbehalt. Bald darauf, am 1. Oktober 1903, beschloß die Zechenbesitzerversammlung einstimmig den neuen Syndikatsvertrag sofort unter sich in Kraft treten zu lassen und den alten Vertrag zum 1. Oktober 1904 zu kündigen. In der Sitzung vom 29. Dezember 1903 erlangten die neuen Bestimmungen, nachdem außer der Zeche „Freie Vogel & Unverhofft" alle in Frage kommenden Zechen beigetreten, bis zum 31. Dezember 1915 Rechtskraft.

Wird, was zu erhoffen steht und erhofft werden muß, bei der Leitung des Syndikats daran festgehalten, die Sonderinteressen den Interessen des Gemeinwohls hintanzusetzen, so wird die neue gewaltige Organisation weiterhin einen Grundpfeiler bilden für eine gedeihliche Entwicklung des Bergbaus und der gesamten vaterländischen Industrie, für Arbeiter und für ganze Gemeinwesen.

Die Zahl der Mitglieder des erweiterten Syndikats beträgt nun-

mehr ca. 100, die Gesamtbeteiligung aller Zechen wird sich auf etwa 77,8 Mill. t Steinkohlen stellen. Mit Inkrafttreten des neuen Vertrages (Oktober 1903) stellte sich die Gesamtbeteiligung unter Berücksichtigung der Änderungen im Mitgliederbestand (die größten Zechen traten erst zum 1. Januar 1904 ein) und der den Hüttenzechen freigegebenen Mengen auf 64,37 Mill. t gegen 33,57 t bei Gründung des Syndikats. Die Steigerung betrug mithin 91,73 %. Rechnungsmäßig, d. h. unter Berücksichtigung der jeweiligen Zeitpunkte, zu welchen die Erhöhungen und Ermäßigungen in Kraft traten, betrug die Beteiligung 1903 an Tonnen 63,83 Mill., 1893 dagegen 35,37 Mill. Die Mitglieder sind höchst ungleich geartet; neben den großen Gesellschaften wie Gelsenkirchen, Harpen gibt es kleinere Aktiengesellschaften, deren Produktion kaum 1/20 der großen beträgt, Gewerkschaften mit einer Jahresproduktion von nur etwas unterhalb der großer Aktiengesellschaften bis herunter zu solchen, die nur den 10. bis 20. Teil der größeren fördern. (Glückswinkelburg 100000 t.)

Es traten folgende Zechen zum Syndikat neu hinzu:
Gutehoffnungshütte, Friedr. Krupp, Bochumer Verein, Phönix, Union, Hörder, ferner Neumühl (Haniel & Co.), Rheinpreußen (Haniel & Co.), Langenbrahm, Schnabel ins Osten, Minister Achenbach, Deutscher Kaiser, Berneck, Georg Marienbergwerks- und Hütten-Verein, Mansfelder Kohlenwerk.

Damit waren sämtliche in Frage kommenden Zechen mit Ausnahme von „Freie Vogel & Unverhofft", die eine Mehrförderung von 120000 t forderte, und des fiskalischen Steinkohlenbergwerks ver. Gladbeck beigetreten. Die ersten sechs Zechen verkauften allerdings schon bisher ihre Kohle, die sie auf ihren Hütten nicht verbrauchten, an das Syndikat. Heute stehen noch folgende Zechen aus;

Gladbeck (144926 t), Freie Vogel & Unverhofft (180000 t), Alte Hase, Neuglück, Société anonyme etc., Bergmann, Vorwärts, Louise, Paul, Adolar, Concordia, Gut Glück und Wrangel, Maximus, Prinz Friedrich, Josef, Joh. Heinrich, Frisches Glück und Friedrich, Herman, Schöne Aussicht, Grunewald, Hero, Rudolph,

deren Förderungszahl per 1902 mit insgesamt 560000 t ihre Ohnmacht charakterisiert. Im Wurmrevier linksrheinisch sind die Vereinigungsgesellschaft mit rund 1 Mill. t und der Eschweiler Bergwerks-Verein mit ca. 0,9 Mill. t tatsächlicher Produktion die einzigen Konkurrenten des Syndikats, so daß also sämtlich genannte im Dortmunder und Aachener Revier in Betracht kommende Outsider im Verhältnis zur rechnungsmäßigen Beteiligung der Syndikatszechen nur 2,4 gegen 77,8 Mill. t, also nur 3 % fördern. Legt man die für 1904 vom Syndikat beschlossene Produktionseinschränkung von 20 % zugrunde, so wird sich das Verhältnis

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

zugunsten der Outsider für dieses Jahr auf 4 % etwa verschieben, immerhin umfaßt dann noch die syndizierte Produktion 57,1 % der gesamten preußischen Förderung.

Die Grundlage des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats bildet eine Aktiengesellschaft. Das Statut ist durch Beschluß der Generalversammlung vom 20. Februar d. J. neu festgesetzt. Gegenstand des Unternehmens ist: Der An- und Verkauf von Kohlen, Koks und Briketts, die Aufbereitung von Kohle, der Erwerb von Grubenfeldern und Bergwerksanteilen, der Betrieb von Unternehmungen aller Art, die auf die Lagerung, den Absatz und die Beförderung von Bergwerksprodukten gerichtet sind, sowie die Beteiligung an solchen Unternehmungen. Das Grundkapital, bisher aus 900 000 Mk. und zwar aus 3000 Namenaktien à 300 Mk. bestehend, zu deren Übertragung die Einwilligung der Gesellschaft erforderlich, soll um mindestens 900 000 Mk. und um höchstens 1 500 000 Mk. erhöht werden.

Organe sind der Vorstand, der Aufsichtsrat und die Generalversammlung. Im übrigen gleichen die Bestimmungen denen anderer Aktiengesellschaften. Die für das Geschäftsjahr 1903 aufgestellte Bilanz ergab, abgesehen von den auf 1 Mk. abgeschriebenen Konten folgendes Bild:

Aktiva:

Hulk-Konto Kiautschou	146 395,94	Mk.
Effekten-Konto	293 383,50	„
Kassa-Konto	15 055,45	„
Debitoren-Konto	38 773 002,45	„

Passiva:

Aktien-Kapital-Konto	900 000,—	„
Konto für schwebende Verpflichtungen	1 250 000,—	„
Kreditoren-Konto	37 077 844,34	„

Einen Reingewinn hat die Gesellschaft nie erzielt (allgemeine Unkosten 1 772 952,28 Mk., Abschreibung auf Hulk-Konto Kiautschou 7705,05 Mk.), da es nicht in deren Interesse liegt, einen solchen zu machen, ein Reservefonds ist mithin auch nicht gebildet worden. Die Unkosten und Abschreibung werden durch die Zinsen (188 279,74 Mk.) und die „Umlagen" (Betrag der Umlage abzüglich gezahlter Entschädigungen 1 592 377,59 Mk.), worauf später noch zurückzukommen sein wird, aufgebracht.

Das eigentümliche an dem Kartell ist nun der zwischen der Syndikats-Aktiengesellschaft und den zum Syndikat gehörigen Zechen, sowie der zwischen den letzteren untereinander geschlossene Vertrag. Hier soll nur daraus das wesentliche, bezw. der Unterschied zwischen den alten und den neuen Bestimmungen, welch erstere in den Schriften des Vereins für Sozial-Politik, Bd. 60 (1892), enthalten sind, hervorgehoben werden.

Als Zweck des Vertrages wird die Beseitigung des ungesunden Wettbewerbes auf dem Kohlenmarkt angestrebt. Organe der Vereinigung sind die Versammlung der Zechenbesitzer, der Beirat, die Kommission zur Feststellung der Beteiligungsziffern, Kommission C genannt. In der Versammlung der Zechenbesitzer hat jeder derselben für eine Förderung von 10 000 t seiner festgesetzten Beteiligungsziffer eine Stimme. Äußerlich sieht somit die Organisation recht demokratisch aus, jedoch hat sich eine solche riesige Ansammlung von Kapital in wenigen Händen vollzogen, daß von den ca. 100 Syndikatsherren bei einer Abstimmung, wo es sich um einfache Majorität, also ca. 3900 Stimmen handelt, 16 schon die Entscheidung in den Händen haben können. (Gelsenkirchen hat bis jetzt 675, Harpen 665 Stimmen ꝛc.) Die Befugnisse der Versammlung der Zechenbesitzer sind, soweit darüber nicht besondere Bestimmungen getroffen sind, u. a. die nachstehenden: Ernennung des Beirats und der Kommission C, Beschlußfassung über die vom Syndikatsvorstand vorgeschlagene gleichmäßige prozentuale Verringerung sämtlicher Beteiligungsanteile, Feststellung der Abgabe und Entschädigung für Mehr- und Minderabsatz, der Höhe der Strafe für jede von den Beteiligten nichtgelieferte Tonne. Jedem Zechenbesitzer, beziehentlich jeder Gruppe von Zechenbesitzern steht das Recht zu, für eine Beteiligungsziffer von je einer Million Tonnen je ein Mitglied und einen Stellvertreter aus der Zahl der zur Teilnahme an den Versammlungen der Zechenbesitzer berechtigten Vertreter zum Beirat zu ernennen. Auch hier gilt bezüglich der Stimmenverteilung das gleiche wie oben. Die Kommission C besteht jetzt aus acht, früher vier, Mitgliedern; wie sie sich zusammensetzen soll, ob aus Technikern, Kaufleuten und einem Mitglied des Syndikatsvorstandes, was früher der Fall, ist nicht mehr gesagt.

Die Zechenbesitzer sind verpflichtet, ihre gesamten Produkte an Kohlen, Koks und Briketts, auch der Anlagen, die sie noch pachten, zu Eigentum oder Benutzung erwerben werden, an das Syndikat zu verkaufen. Dieses ist dagegen an die Abnahme und den Weiterverkauf nach Maßgabe der festgestellten Bestimmungen gebunden, es kann aber auch die Produkte der Outsider an- und verkaufen. Bei Verkauf eines Schachtes an Nichtmitglieder, wobei Gewähr geleistet werden muß, daß das Syndikat dieselben Kohlenmengen erhält wie zuvor, ist syndikatliche Genehmigung nötig.

Nach der Bestimmung des neuen Vertrages übernimmt das Syndikat vom 1. Januar 1904 ab also auch den Verkauf der von seinen Mitgliedern hergestellten Koks- und Brikettmengen. (Gesamthöhe der Beteiligungsziffern gemäß Aufstellung vom 1. Jan. d. J. 10,2 bezw. 1,4 Mill. t.) Der Verkauf erfolgt zwar noch von Bochum bezw. Dortmund aus, jedoch unter der Firma des Kohlen-Syndikats. Eine weitere Zusammenfassung

der Produkte der Kohlenindustrie ist auch erfolgt, indem die Ausnutzung der Nebenprodukte (Ammoniak, Teer, Benzol), die gleichfalls in allen ihren Teilen schon durch Verkaufsvereinigungen kontrolliert wurden, nunmehr direkt der Aufsicht des Kohlen-Syndikats unterstellt sind.

Syndikatsfrei waren bisher die Kohlen, welche zu eigenen Zwecken der Zechen dienen, die im Landdebit abgehenden Kohlen, Koks und Briketts, soweit nicht dadurch benachbarte Werke in regelmäßiger Weise versehen werden, dann die Deputatkohlen, sowie endlich die für Hausbrand der Bergleute dienenden und für wohltätige Zwecke zu verschenkenden Mengen. Eine wesentliche Erweiterung hierin hat nun der neue Vertrag gebracht, neben Gaskoks sind auch diejenigen Mengen frei, welche zum Betriebe eigener Werke der syndizierten Zechenbesitzer als Kokereien, Ziegeleien u. s. w. dienen, sowie vor allem die Quantitäten, deren die „Hüttenzechen" bei Abschluß des Vertrages zum Selbstverbrauch bedurften. Schon lange hatten die Hütten das Bestreben gezeigt, durch Ankauf von Zechen sich vom Syndikat unabhängig zu machen, wie andererseits gegenüber ihres Gleichen bessere Konkurrenzbedingungen zn erlangen, doch vermochten sie sich vom Syndikat erst für die Zukunft zu befreien, da der sofortigen Ausnutzung der Zechen, soweit Verbindungen des Syndikats mit letzteren in Betracht kamen, die früheren Verträge bis Ende 1905 entgegenstanden, wonach die Produktion der Zechen in erster Linie für das Syndikat zu reservieren und zu den Syndikatskosten auch bezgl. des Selbstverbrauchs beizutragen war. Unter dem neuen Syndikat ist es nun hierin wesentlich anders geworden, nie und nimmer hätten die Hüttenzechen, die natürlich durch die Beschränkung einen wesentlichen Teil des vom Ankauf der Gruben erhofften Vorteils verloren, sich entschlossen, noch über 1905 hinaus dem Syndikat anzugehören. Deshalb ist jetzt bestimmt worden, daß die Syndikatsbedingungen nicht mehr für den Selbstverbrauch der industriellen Werke, sondern nur noch für den von ihnen zu veräußernden Überschuß bindend sein sollen.

Im Verlauf der wenigen Monate seit Bestehen des neuen Syndikats hat sich jedoch gezeigt, daß diese Hüttenzechen ihre Förderung wie ihre Koks-erzeugung in ungeahnter Weise ausdehnen, da sie bei der gegenwärtig allgemein wenig regen Nachfrage nach Kohlen in ihren Hütten einen ziemlich festen Abnehmer finden, und die syndikatliche Einschränkung, wovon später noch die Rede, für sie nur unwesentlich und zwar für den Überschuß platzgreift, während die reinen Zechen fortgesetzt mit empfindlichen Einschränkungen rechnen müssen. Ferner kommt dazu, daß von den Hüttenzechen Kohlensorten zur Koksbereitung verwendet werden, die unter andern Umständen nie hierzu Benutzung finden würden, worin einerseits eine Verschwendung liegt, andererseits sich für das Syndikat daraus Verschiebungen in den

verschiedenen ihm zur Verfügung stehenden Kohlensorten ergeben, deren Wirkungen für das Syndikat zu einer Gefahr auswachsen und auch für seine Abnehmer recht unangenehm fühlbar werden können. Dies soll einer der Gründe gewesen sein, der in den Kreisen der Kohlenindustrie den Wunsch hat erstehen lassen, sich durch Vereinigung ihrer großen Unternehmungen mit großen Eisen- und Stahlwerken maßgebenden Einfluß auf Hüttenwerke zu verschaffen. Wurden also bisher von Hütten Kohlenzechen, die „Hüttenzechen" erworben, sollen jetzt nach jenen Ideen umgekehrt „Zechenhütten" geschaffen werden. Bei der Herstellung einer Interessengemeinschaft, wie z. B. des Schalker Gruben- und Hütten-Vereins und des Aachener Hütten-Vereins „Rote Erde" mit der Gelsenkirchener Akt.-Ges. handelt es sich also um ein Vorgehen, das nicht unmittelbar aus den besonderen Bedürfnissen dieser Unternehmungen zu erklären ist; ja die Gelsenkirchener Akt.-Ges., von der diese Zusammenballung ausgeht, ist vor 1915 garnicht in der Lage, in den angegliederten Gesellschaften Abnehmer für ihre Produkte zu gewinnen, die Schalker Gesellschaft bezieht sogar ihren Bedarf an Kohle aus ihrer eigenen Grube schon jetzt. Daher geht man wohl nicht fehl, wenn man die Kombination in erster Reihe den heutigen gewaltsamen Verstaatlichungsbestrebungen zuschreibt. Sind diese auch nicht die Ursache dazu gewesen, so haben sie doch wesentlich beschleunigend auf den Zusammenschluß gewirkt. Weit weniger liegt aber in der hohen Summe von ca. 300 Mill. Mk., auf die sich rechnerisch nach den gegenwärtigen Kursen der Wert dieser Gemeinschaft stellt, das größte Hemmnis für die Verstaatlichung, sondern in der Verschmelzung des Kohlenbergbaues mit dem Hüttenbetrieb, den zum Staatseigentum zu machen unter den heutigen Verhältnissen keinen Zweck hätte. Ob es wirtschaftlich durch solche gewaltigen Vereinigungen die bisherigen Organisationen unserer Montanindustrie durch Loslösung vom Syndikat, auf welches sie sich bisher erfolgreich gestützt, völlig umzugestalten, ob es möglich, in dieser Weise den Kohlenmarkt und die inneren Verhältnisse des Syndikats günstig zu beeinflussen, kann nur die Zukunft lehren. —

In dem Vertrage wird weiter gefordert, daß Zechenbesitzer, die im Besitze von Kokereien, Teerdestillationen oder dergl. Anstalten sind, keine Kohle, Koks oder Briketts von Outsidern verwenden, noch diese im Landdebit absetzen dürfen. Auf die Beteiligungsziffer kommen sämtliche, auch die vom Verkauf an das Syndikat ausgeschlossenen Mengen in Anrechnung, außer dem Gaskoks und Selbstverbrauch der Zechen und Hüttenwerke. Die Feststellung des „Mindestpreises", früher hieß es „Preises", für den Landdebit unterliegt gleichfalls der Genehmigung des Syndikatsvorstandes.

Die Zechenbesitzer haben die Verpflichtung, jede Anfrage oder Auftrag an das Syndikat zur Erledigung zu überweisen, die noch von früher

bestehenden Lieferungsverpflichtungen, in Sonderheit mit dem ehemaligen Westfälischen Koks-Syndikat und Brikett-Verkaufs-Verein, aber selbst abzuwickeln wie bisher. Die abgelieferten Mengen kommen auf die Beteiligung in Anrechnung.

Die wesentlichste und einschneidendste Änderung im neuen Vertrage haben die Bestimmungen über die Beteiligung erfahren. Die Leiter der großen Werke hatten noch in den Verhandlungen in der Kartellenquete behauptet, gerade die Herren der kleinen Gruben hätten zu Preiserhöhungen gedrängt, und Übertreibungen seien nur durch den zügelnden Eingriff der „Großen" verhindert worden. Richtig ist ja, daß gewöhnlich die Kleinen höhere Preise im Syndikat durchzusetzen versuchten, aber nicht, weil sie den Abnehmern übler gesinnt waren, sondern wegen ihrer höheren Generalunkosten, des schärferen Empfindens einer Betriebsstörung und ganz besonders, weil ihnen der Vertrag noch eine seltsame Rolle zuwies. Bisher wurden die Beteiligungsziffern der einzelnen Werke je nach der Leistungsfähigkeit der Schächte mit Genehmigung des Syndikats fortgesetzt, sie waren somit eine ständig wandelbare Größe. Sobald eine Gesellschaft einen neuen Schacht abteufte oder einen andern zukaufte, ließ sie ihre Beteiligungsziffer erhöhen. Unter dem alten Syndikat sind zwei Fälle vorgekommen, in welchen eine Übertragung der Beteiligung einer Syndikatszeche an eine andere stattfand, der Übergang der Zeche „Steingatt" an die Bergbau-Akt.-Ges. Concordia und der Zeche „Bommerbänker Tiefbau" an die Gewerkschaft Mont Cenis. Die ungeheure Vermehrung der rechnungsmäßigen Beteiligung kam zum beträchtlichen Teil auf das Konto der großen Werke. Die Beteiligungsziffern stiegen während des Jahres 1903 um 5,6%. Gegen 1902 stellten sie sich am 1. Oktober 1903 bei:

Gelsenkirchen	von	6 094 000 t	auf	6 754 000 t
Harpen	„	5 690 000 „	„	6 650 000 „
Concordia	„	1 070 000 „	„	1 526 376 „

während sie bei einem Drittel aller Zechen konstant geblieben sind. In demselben Maße, wie die Beteiligung sich hob, wuchs auch die Wahrscheinlichkeit, daß schon in normalen Zeiten die wirklich getätigten Förderungen eingeschränkt werden mußten, um den Preis zu halten, wobei natürlich die kleinen Gruben am schlechtesten wegkamen, daher ihr ewiges Klagen. Der neue Vertrag kommt nun den Kleinen entgegen und bestimmt:

Als Grundlage für die Beteiligung am Gesamtabsatze gilt bei den bisherigen Mitgliedern die ihnen bisher (30. September 1903) zugebilligte Beteiligungsziffer! Es bedeutete dies für sie ein weitgehendes Opfer, doch war es in Rücksicht auf die noch außenstehenden Zechen, für welche die Beteiligung bei Abschluß dieses Vertrages vereinbart werden sollte, un-

umgänglich. Die Beteiligungsziffer, das ist der zweite springende Punkt, soll sich statt nach der Leistungsfähigkeit der einzelnen Schächte nunmehr nach der jeweiligen Marktlage richten! Bei Meinungsverschiedenheit entscheidet die Kommission C, gegen deren Spruch steht dem Vorstand wie Zechenbesitzer Berufung an den Beirat, eventuell auch an das Schiedsgericht zu. Jeder Zechenbesitzer ist nach Maßgabe seiner Beteiligung zur Lieferung verpflichtet, falls er nicht mit mindestens vierwöchentlicher Frist beim Vorstand eine Herabsetzung beantragt hat. Diesen Anträgen ist Folge zu geben; solche auf vorübergehende Herabsetzung sind unzulässig.

Falls die Lage des Marktes die Aufnahme der Absatzmengen nicht gestattet, welche sich unter Berücksichtigung der bezüglichen Vorschriften aus der Gesamtbeteiligung ergeben, so hat durch Beschluß der Versammlung der Zechenbesitzer eine gleichmäßige prozentuale Verringerung sämtlicher Beteiligungsanteile zu erfolgen.

Nimmt das Syndikat die den Beteiligten zustehenden Mengen nicht gleichmäßig ab, haben die in Betracht kommenden Zechenbesitzer für die Mehrabnahme eine Abgabe zu zahlen, für die Minderabnahme eine Entschädigung von mindestens 1,50 Mk. pro Tonne zu beanspruchen. Die geldliche Abrechnung findet auf Grundlage der Jahresbeteiligung statt. Der neue Vertrag bringt also den Kohlenproduzenten einen höchst wertvollen Erfolg: Die Hüttenzechen bleiben dem Syndikat erhalten, die Kleinen werden zufriedengestellt, und endlich sind die Haupthindernisse beseitigt, welche bis da die Outsider vom Beitritt abhielten.

Die vom Syndikat in den letzten Jahren bezgl. der Produktion und Ausfuhr getroffenen Maßnahmen waren folgende. Für die Beurteilung des Kohlenhandels zur Zeit des Konjunkturhöhepunktes sind sie unentbehrlich. Die tatsächliche Einschränkung betrug gegenüber der in Klammern beigefügten beschlossenen

1898: 7,50% (8,55%)	1901: 11,83% (13,75%)
1899: 6,33% (3,75%)	1902: 19,59% (23,0 %)
1900: 4,34% —	1903: 17,21% (19,5 %)

meist ist also die Einschränkung nicht so strikt durchgeführt worden. Die Minderförderungen beruhen auf Arbeiterausstände, Betriebsstörungen ꝛc., so 1899 zum Teil, 1900 ganz.

Der Export betrug in Prozenten vom Gesamtabsatz des Syndikats 1898—1903:

16,8, 16,0, 15,47, 16,36, 19,0, 21,2 %.

Die hierfür erzielten Preise waren 1900 und 1902 um 88 Pf. bzw. 61 Pf. p. t billiger, 1901 um 21 Pf. teurer als die Inlandpreise. Nach Belgien und Holland allein gingen davon immer über 80 %, im letzten Jahr nahm die Ausfuhr nach dort sogar um ca. 1 Mill. t zu, eine Vermehrung,

die in gleicher Höhe erst von 1898—1902 zu konstatieren. Der dafür erzielte Erlös soll befriedigend gewesen sein.

Der Gesamtverbrauch Deutschlands belief sich 1903 auf 106 Mill. t, d. h. der Verbrauch der Bevölkerung betrug 1903 pro Kopf 1882 kg oder 8,4 % mehr als 1902. Wenn nun auch 1899 die Zunahme des Verbrauchs gegen das Vorjahr nur um 6,55 % und pro Kopf um 5,07 % gewachsen, so kann man doch wohl sagen, daß 1898 die Produktion mit dem Bedarf (der Mehrbedarf ist nicht gut meßbar) Schritt gehalten, mithin weit weniger eine Kohlennot als vielmehr eine Kohlenangst geherrscht. Bei der zwischen Konsum und Produktion durch Arbeitermangel herbeigeführten Spannung mußte jede Störung des Arbeitsverhältnisses (im Juni der Herner Ausstand) um so empfindlicher wirken, als unter diesen Verhältnissen selbst die kleinsten Produktionsausfälle schwer ins Gewicht fielen. Die Lage wurde noch verschärft durch Alarmnachrichten infolge der böhmischen und sächsischen Streiks, die in jenen Distrikten allerdings eine Not hervorriefen. Jeder bestellte schon im Juni, Juli für den Winter Kohle im voraus und geriet in Aufregung, wenn er sie nicht bald erhielt. Als ein weiterer störender Grund trat im Ruhrgebiet der alljährlich zurzeit der Rüben- und Kartoffelernten herrschende Wagenmangel hinzu. Wenn derselbe auch anfangs in erträglichen Grenzen blieb, so wurde er geradezu unerträglich, als im Dezember Frostwetter eintrat und durch Verschiebung des gewohnten Absatzgebietes nach Sachsen und Böhmen hinein Verkehrsstörungen herbeigeführt wurden. An einzelnen Tagen des Dezember fehlten 5000 und mehr Wagen, so daß viele Belegschaften nur kurze Zeit oder überhaupt nicht anfahren konnten. Von zuständiger Seite wird zugegeben, daß die Ursache zu diesen Störungen in der zugedrängten Betriebsführung und der zu großen gegenseitigen Abhängigkeit der verschiedenen Linien und Bahnhöfe von einander zu suchen ist. Wenn es auch trotzdem möglich war, die Gesamtproduktion beträchtlich zu steigern und infolge Verbesserungen der Linien am 19. Dezember 1903 die Wagenstellung ihre bisher höchste Tagesleistung (1902) um 2000 Wagen mit 21 130 übertraf, so ist doch die Durchbringung der wasserwirtschaftlichen Vorlage trotz ihrer Verstümmlung zu wünschen, sogar ganz abgesehen von der Verbilligung der Transportkosten, welche sie mit sich bringen muß. (Von den gesamten Güterverkehreinnahmen brachte der Kohlentransport 30 %, d. h. ca. 300 Mill. Mk. ein.) Verhandlungen über eine Frachtermäßigung nach Frankreich und der Schweiz sind noch in der Schwebe, Nachlässe nach Emden u. s. w. zur überseeischen Ausfuhr, nach Warne für Seeland, Laaland via Gjedser sind bereits bewilligt.

Was nun die Verkaufsbedingungen, sowie die Höhe der Kohlenverkaufspreise und der Verrechnungspreise mit den Zechen anbetrifft, so

werden sie vom Vorstand festgesetzt unter möglichster Berücksichtigung der vom Beirat aufgestellten Richtpreise, d. h. der Normalpreise für die Qualitäten und Sorten, von denen in Westfalen ca. 1400 existieren! Der Richtpreis bildet also auch die Basis für den Verrechnungs-, d. h. den Kaufpreis, welchen das Syndikat den beteiligten Zechen für die gelieferten Produkte zu entrichten hat. Was das Syndikat über die Verrechnungspreise hinaus im unbestrittenen Absatzgebiet erzielt, verbleibt der liefernden Zeche. Das unbestrittene Gebiet ändert seinen Umfang nach den jeweiligen Konkurrenzverhältnissen, es wird etwa begrenzt durch Frankreich, Belgien, Holland, Ostfriesland, Hamburg, im Osten durch die Elbe und im Süden, wo die böhmische Kohle in Wettbewerb tritt. Die Saarkohle kommt fast nur in ihrem eigenen Gebiet als Konkurrent in Frage. Wird Kohle unter dem Verrechnungspreise im bestrittenen Gebiet begeben, hierzu ist $^3/_4$ Majorität der Stimmen der Zechenbesitzer erforderlich, erhält die betreffende Zeche die Differenz zwischen dem Verrechnungs- und Verkaufspreis aus der schon mehrfach erwähnten Umlage, d. h. einem Fonds, der zur Deckung aller Geschäftskosten und einer etwaigen Unterbilanz der Syndikats-Aktiengesellschaft durch die Strafgelder und für den Rest durch einen gleichmäßigen prozentualen Abzug von den Monatsrechnungen aufgebracht wird. (Für Kohle und Koks beträgt die Umlage seit einigen Monaten 6 %, für Briketts 4 %, im Dezember konnte erstere außer Erhebung gelassen werden.) Dadurch ist Sorge getragen, daß den Einzelzechen der von vornherein bestimmte Preis stets gesichert ist.

An sich sind zwar die Kohlen durch das Syndikat im Laufe der Zeit verteuert, doch haben sich die Preise mehr der allgemeinen Konjunktur angeschlossen, ohne gerade die günstige Lage auszubeuten. Als 1893 das Syndikat in Aktion trat, fand es die Preise recht niedrig, konnte jedoch zunächst nur eine unwesentliche Erhöhung vornehmen, um nicht den Outsidern einen bedeutenden Vorsprung in der Rentabilität zu geben. Nach und nach aber mußte es den kleinen Zechen, die dabei nicht bestehen konnten, nachgeben. Immerhin haben die Preise durch das Syndikat eine außerordentliche Stabilität erlangt, und gerade hierdurch hat es in Zeiten großer Preisschwankungen mildernd und schließlich auch Absatz fördernd auf den Markt eingewirkt. Während z. B. die Preise für Kokskohle p. t = 1000 kg betrugen vor dem Syndikat in der Zeit der 1889er Kohlennot:

1887	1889	1892
Mk. 4,40—4,80	Mk. 12,00—13,00	Mk. 4,50—5,00

stellten sie sich um 1899 und später:

1898 Mk. 8,—, 1899 Mk. 9,—, 1900 Mk. 10,50, 1901 Mk. 10,50, 1902/5 Mk. 9,50.

Allseitig ist deshalb auch anerkannt worden, daß bis zum wirtschaftlichen Umschlage die Preise mäßig gewesen, nachher aber hat man sie allgemein für zu hoch gehalten. Die hierüber am meisten seitens der Eisenindustrie geführten Klagen, obwohl die Preise der Outsider, des Fiskus, Oberschlesiens und des Auslandes zeitweise noch viel höher waren, treffen jedoch in der Hauptsache die Maßnahmen des Westfälischen Koks-Syndikats (Fusionspreis), jenes Syndikats, das sich infolge derselben gezwungen gesehen, durch Aufgehen ins Kohlen-Syndikat zu verschwinden.

Wie aus den Kartellenqueteverhandlungen hervorgegangen, bestanden bezgl. der Preishaltung mit Unternehmervereinigungen in andern Revieren keine Vereinbarungen, anders dürfte es sein, wenn folgende Mitteilung der Presse den Tatsachen entspricht:

„Von dem Kohlenkontor (des Kohlen-Syndikats), sowie der Bergwerksdirektion Saarbrücken ging den Kohlenhändlern die Aufforderung zu, Braunkohlenbriketts im allgemeinen nur in dem bisherigen Umfange abzusetzen und bei einer Steigerung des Bedarfs Mehrlieferungen von Briketts nur in demselben prozentualen Verhältnisse einzuführen, wie solche auch bei Steinkohlen in Frage kommen."

Demnach scheinen auch Vereinbarungen über Absatz und vielleicht auch Preise zwischen den fiskalischen Saargruben und — wenn nicht dem Kohlen-Syndikat direkt, so doch — dem Kohlenkontor zu existieren!

Für Streitfälle über die Auslegung des Vertrages, sowie über die Höhe der Beteiligung und der Verrechnungspreise entscheidet unter Ausschluß des Rechtsweges ein Schiedsgericht. Zur Sicherung des Syndikatszweckes ist die Möglichkeit der zeitweiligen Außerkraftsetzung aller den Wettbewerb erschwerenden Vertragsvorschriften vorgesehen. Neben den allgemeinen Bestimmungen gelten für die Koks- und Brikettproduzenten noch besondere. —

Außer dieser Produktions- und Preiskartellierung besitzt nun das Syndikat noch eine ausgedehnte Vertriebskartellierung. Wie der Absatz verteilt wird und welchen Zechen tatsächlich die verkauften Mengen zugewiesen und entnommen werden, bestimmt das Syndikat. Zur Erleichterung der Verwaltung sind in Essen zunächst fünf Versandabteilungen gebildet, die aus folgenden Gruppen bestehen:

(Bei den Kohlensorten ist gleichzeitig deren Förderungsmenge per 1903, sowie das prozentuale Verhältnis zur Förderung überhaupt beigefügt)

A für Fettkohlen . . . . . (32,9 Mill. t = 61,1 %)
B „ Gas- und Gasflammkohlen . (14,6 „ = 27,2 %)
C „ Eß- und Magerkohlen . . . (6,3 „ = 11,7 %)
D „ Buchhaltung
E „ Allgemeine Verwaltung.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Gegen 1902 sind die Mengen der Fettkohlen um 4 Mill. t, die der anderen um ca. je ½ Mill. gestiegen. Die Fettkohlen dienen meist zum Heizen der Kessel, auch als Schmiedekohle, die Gas- und Gasflammkohlen zu industriellen Zwecken und Gasbereitung, die Eß- und Magerkohle für Hausbrand und wegen ihrer sehr geringen Rauchentwicklung für Industrien inmitten großer Städte. Sie kommt in den verschiedensten Sorten vor.

Das ganze für den Absatz in Betracht zu ziehende Gebiet ist in verschiedene Reviere eingeteilt, in denen sämtliche Zechen vertreten sein sollen, um möglichst allen Bedarfsansprüchen zu genügen. Dies hat aber nicht verhindern können, daß Klagen der Konsumenten, auf Lieferung einer bestimmten Sorte werde nicht genügend Rücksicht genommen, in großer Mehrheit an die Öffentlichkeit gedrungen sind und dringen. Die Abgrenzung der Verkaufsabteilungen ist im allgemeinen an die alte historische Entwicklung und Bezirksbildung geknüpft. Da hierin eine Verschiebung leicht eintreten kann, sei nur mitgeteilt, daß sich die Verkaufsabteilung I zusammensetzt aus dem Revier 1 = Hamburg, 2 = Oldenburg, 3 = Hannover, 5 = Braunschweig, 7 = Magdeburg und 9 = Stettin-Stralsund.

Das Syndikat liefert nun Kohle, Koks und Briketts, abgesehen von einigen später zu erwähnenden Ausnahmen, direkt nur an einige erwählte Großhändler und bei regelmäßigem, großem Bedarf an großindustrielle Werke. Diese Händler sind von früher her beibehalten und haben sich in den Revieren meist zu 7 bis 10 oder 12, soweit sie vom Syndikat kaufen, unter Führung desselben zu Verkaufsvereinigungen als „Kohlenhandelsgesellschaften m. b. H." zusammengeschlossen. Zurzeit bestehen solche in Dortmund, Bremen, Cassel, Hannover, Magdeburg, Berlin, Utrecht und neuerdings in Mülheim a. Ruhr. Einen weiteren Versuch hat das Syndikat 1901 für das Revier 11 = Düsseldorf-Elberfeld in Düsseldorf gemacht, indem es dort einen direkten Vertreter bestellte, der auch an kleinere Konsumenten bis zum Bezuge von einzelnen Wagen direkt liefert. Die Verkaufsstelle besteht heute noch.

Um der durch die Erweiterung des Syndikats gestiegenen Menge Absatz zu verschaffen, will sich das Syndikat besonders nach dem Süden und den überseeischen Gebieten wenden. Für letzteren Zweck ist es auch der Deutschen Kohlendepot-Gesellschaft beigetrten, die vor einigen Jahren Depots in Algier und Port Said gegründet; nunmehr ist auch für Madeira die Errichtung einer Niederlage beschlossen. Um den Verkehr nach dem Süden zu regeln, ist die Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft, G. m. b. H., Mülheim-Ruhr, kurzweg auch „Kohlenkontor" genannt, geschaffen. Wegen der großen Bedeutung und des berechtigten Aufsehens, welches das Kohlenkontor besonders im südwestlichen Deutschland erregt hat, soll hier, soweit es schon möglich, etwas eingehender darüber gesprochen werden.

Wenn die Kartellenquete-Verhandlungen die Tatsache ergeben, daß seit Bestehen des Syndikats der Kohlenhandel in ruhigere Bahnen gelenkt, so verstand sich dies jedoch vornehmlich nur für Nord- und Mitteldeutschland, während am Mittel- und namentlich am Oberrhein mit angrenzenden Gebieten die vorsyndikatlichen Kohlenhandelsverhältnisse noch in die Erscheinung traten, worunter in erster Linie die Detailhändler durch Verkäufe seitens der Großhändler an den Konsumenten fast ohne Nutzen, bisweilen sogar mit Schaden sehr zu leiden hatten. Um dieser kopflosen Konkurrenz zu steuern, waren Verhandlungen zwecks Gründung einer Ein- und Verkaufs-Vereinigung bereits im Jahre 1901 im Gange gewesen, doch scheiterte das geplante Unternehmen an der ablehnenden Haltung einiger sehr bekannter Reederfirmen des Rheins, die zugleich Repräsentanten der außersyndikatlichen Ruhrkohlenproduktion waren. Die Höhe der Beteiligungsziffer für jede Firma, die an der Gesellschaft teilnehmen sollte, sollte sich nach der Tonnenumsatzzahl richten, die sie im freien Wettbewerb erreichten. Offenbar in sicherer Erwartung dessen, was da kommen sollte, haben gewisse Firmen nun durch Verschleudern der Kohle mit mehr oder weniger Erfolg sich weitere Mengen vom Syndikat zu sichern gesucht, um dadurch die Anwartschaft auf eine höhere Beteiligung zu motivieren. Die Beteiligung verbürgt eben in Zukunft eine fortlaufende Rente, und in Ansehung dessen riskierte man lieber einen einmaligen Verlust, der später reichlich aufgewogen zu werden versprach. Nach abermaligen Verhandlungen und mit Erneuerung des Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikats kam dann Ende 1903 das Kohlenkontor zu stande.

Gegenstand dieses Unternehmens ist der Handel mit Kohlen, Koks und Briketts von Zechen des Kohlen-Syndikats oder solchen Werken, für welche das Syndikat den Verkauf übernehmen wird, sowie die Regelung des Absatzes dieser Produkte über die Rheinstraße oder vermittelst Eisenbahn in das Hinterland, etwa von Wiesbaden bis Darmstadt, dann Baden, Bayern, Württemberg, Elsaß-Lothringen, Schweiz, Vorarlberg, Salzkammergut, Tirol, den französischen Departements Doubs, Haut-Saône und Territoire de Belfort und endlich nach den Niederlanden, soweit diese auf dem Wasserwege beliefert werden. Der Vereinigung stehen die Reedereien, Umschlagseinrichtungen, Lagerplätze und Brikettfabriken ihrer Mitglieder gegen Zahlung bestimmter Vergütung zur Verfügung. Im Jahre 1903 betrug der Versand über die Rheinstraße bereits 10,9 %, was gegen 1893 einer Steigerung von 122½ % entspricht.

Die Höhe des Stammkapitals beziffert sich auf 3 Mill. Mk. Die Gründer der Gesellschaft sind die Aktiengesellschaft Rheinisch-Westfälisches Kohlen-Syndikat, Franz Haniel & Co., Ruhrort und die Mülheimer Firmen Bergbau- und Schiffahrt-Akt.-Ges. Kannengießer, Mathias Stinnes

und Hugo Stinnes. Zum weiteren Beitritt sind alle diejenigen Händlerfirmen aufgefordert worden, welche bisher mindestens 50 000 t Kohlen, Koks und Briketts von dem Ruhrsyndikat und den neu beigetretenen Zechen bezogen. Fusionen einzelner Firmen zwecks Erlangung dieses Umsatzes ist für zwei, die nahe an dieser Grenze liegen, hie und da gestattet worden. Im Aufsichtsrat hat das Syndikat Anspruch auf 2 Stimmen, die gründenden 4 Reederzechen auf je eine (!) und die beigetretenen Kohlenhandelsfirmen auf zusammen drei. Von dem Gründungskapital entfallen auf das Syndikat 1,8 Mill. Mk. und auf die vier Reederzechen je 0,3 Mill. Mk. Die der Rheinhandelsgesellschaft zugewiesene Kohlenquantität wird ca. 8½ Mill. t betragen, was ein Gesamtkapital von ca. 20 Mill. Mk. erforderlich machen wird, da auf je 1 t 1,50 bis 1,80 Mk. Handelshaftkapitalanteil gerechnet ist. Außer zur Monopolisierung des Handels ist die Gründung erfolgt, um die genannten Reederzechen, deren Kohlen mit zu den besten gehören, ins Syndikat hineinzuziehen. Gegenüber den Beschränkungen bei der Produktion, denen sie sich im Syndikat unterwerfen müssen, hat man ihnen einen Vorteil beim Vertrieb garantiert. Eine sehr wichtige Frage, die sich hier aufdrängt, ist die, ob die Reeder im Verhältnis zum Syndikat eine mehr unter- oder übergeordnete Rolle spielen werden. Wie es den Anschein hat, wird in Zukunft eher letzteres der Fall werden. Damit dürfte im Syndikat durch das Kontor, welches gleich damit begonnen, für Süddeutschland eine Verteuerung der Kohle um ca. 1,50 Mk. per t zu bringen, ein neuer, aber dem Konsumenten wenig gutgesinnter Geist zur Herrschaft gelangen.

Das Kohlenkontor ist am 1. April 1904 in Tätigkeit getreten, für seine Dauer sind 11 Jahre in Aussicht genommen. Zweigniederlassungen sind in Frankfurt a. M., Mannheim und Straßburg, ganz kürzlich auch in Ruhrort errichtet. Das Syndikat überträgt der Vereinigung den Alleinverkauf seiner Produkte in das ihr zugewiesene Interessengebiet mit der Einschränkung, daß es Lieferungen an Eisenbahnen und, bei solchen an die königlich preußischen und die ihrer Verwaltung unterstellten Eisenbahnen, auch an deren Beamte und Arbeiter, Lieferungen an Gasanstalten, an Behörden und an Werke mit einem Selbstverbrauch an Syndikatsbrennstoffen von mindestens 6000 t im Jahre unmittelbar abzuschließen und auszuführen berechtigt ist. Abgesehen von den Lieferungen an die kgl. preuß. Staatsbahnen, dürfen solche jedoch nur ausnahmsweise erfolgen. Hochofenkoks und Gießereikoks für Hüttenwerke sind vom Alleinverkauf ganz ausgeschlossen. Erfolgt die Ausführung der vom Syndikat übernommenen Lieferungen über den Wasserweg, so ist der Transport dieser Mengen der Vereinigung zu überweisen. Das Kontor ist verpflichtet, auf Verlangen des Syndikats alljährlich mindestens diejenigen Quantitäten ab-

zunehmen, welche im Vorjahre in ihr Interessengebiet abgesetzt sind. Auf diese Mindestabnahme kommen die Abschlüsse und Lieferungen, welche vom Kohlen-Syndikat direkt übernommen und ausgeführt werden, in Anrechnung, außer den nicht auf dem Wasserwege an die preuß. Staatseisenbahnen, die ihrer Verwaltung unterstellten Eisenbahnen in deren jetzigem Gebiet, sowie an ihre Beamten und Arbeiter gelieferten Mengen. Für die anzurechnenden Quantitäten zahlt das Syndikat eine Abgabe von mindestens 25 Pfg. per t an die Vereinigung. Als Kaufpreis gelten im allgemeinen die vom Kohlen-Syndikat für Großabnehmer im unbestrittenen Absatzgebiet festgesetzten Normalpreise. Abweichungen hiervon Unterliegen besonderer Vereinbarung zwischen Syndikat und Vereinigung.

Unter der Begründung, daß die billigen Transportsätze teilweise geradezu verlustbringend bisher gewesen seien, wird die Fracht namentlich für die zu Berg gehenden Kohlen, Koks und Briketts heraufgesetzt werden. Dies dürfte zum größten Teil der Grund der für Süddeutschland erfolgten Erhöhung der Verkaufspreise sein. Für die Differenz zwischen den jetzigen Detail- und Kleinhandelspreisen und denen des Vorjahres kommen noch die damaligen Schleuderpreise in Betracht. Beispielsweise sind vereinbart für die ersten vier Jahre für den Transport von frei Waggon Ruhr-Rheinhäfen bis frei Schiff Rhein-Mainhäfen inkl. Versicherung und freies Lichten nach Frankfurt a. M.-Offenbach und vorliegende Mainstationen (zuzüglich der jeweiligen Main-Kanalabgaben) pro 10 t Mk. 26,— (und zwar Mk. 12,— für Schlepplohn, Mk. 14,— für Kahnfracht) nach Worms, Mannheim-Rheinau und Ludwigshafen der gleiche Satz, nach Karlsruhe Mk. 30,—, nach Kehl-Straßburg Mk. 42,— und so fort. Nach der im Mai d. J. an der Schifferbörse in Ruhrort amtlichen Feststellung der Frachtsätze und Schlepplöhne betrugen diese Kosten nach Mannheim per t Mk. 1,60, also per 10 t = Mk. 16,— oder gegenüber denen des Kontors Mk. 1,— per t weniger. Wie berichtet wird, werden jedoch die erhöhten Frachtpreise des Kontors noch nicht voll ausgenutzt.

Jede Reederfirma hat auf diejenigen Transportmengen pro Jahr Anspruch, die es im neuen Interessengebiet der Vereinigung nach Durchschnitt der letzten drei Jahre verkaufte und mit eigenem Material transportierte. Für jede Handelsfirma gilt als Beteiligungsziffer ebenfalls die Durchschnittsbeteiligung der drei letzten Jahre. Wichtig ist, daß die Vereinigung ohne Genehmigung des Syndikats als auch ihres Aufsichtsrats weder Kohlen, Koks noch Briketts anderer Herkunft in das Vertragsgebiet vertreiben darf. Der jährliche Reingewinn gelangt zur Verteilung nach dem Verhältnis der Geschäftsanteile, die ihrerseits an andere Gesellschafter, an Dritte jedoch nur mit Genehmigung des Aufsichtsrats weiter veräußert werden dürfen.

Soweit Einzelkaufleute Gesellschafter sind, gehen ihre Anträge bei Übergang von Geschäft und Firma durch Erbgang auf die Erben über.

Wenn so durch das Kontor eine Erhöhung der süddeutschen Preise erfolgt, kann man wohl mit Recht vermuten, daß die englische Kohle hier mehr als bisher in Konkurrenz treten wird. Der Transport dieser Kohle wird um so leichter nach hier erfolgen können, als in der Rheinschiffahrt zum größten Teil noch Mittel- und Kleinbetrieb vorherrscht und gegenwärtig von diesen Schiffern die Klage erhoben wird, ihre Lage sei gefährdet, da das Kontor sich zur Verschiffung seiner Kohle nur der mit demselben eng in Beziehung stehenden Schiffer bediene. In der Tat wird aus Süddeutschland gemeldet, daß sich der ausländische Wettbewerb hier stärker fühlbar macht, ebenso auch in Holland und besonders in Belgien; in diesen beiden Ländern aber deshalb, weil die Organisation des Kontors hier noch keine Einheitlichkeit und Geschlossenheit zeigt, und die dortigen Händler hinsichtlich der festzusetzenden Preise mit den Abschlüssen zurückhalten.

Durch die Rheinische Kohlenhandels- und Reederei-Gesellschaft hat das Syndikat einen weiteren Schritt in der Monopolisierung der Produktion und des Handels getan. Abgesehen von den mit der Zeit sich vielleicht weiter herausstellenden Nachteilen, wäre jedenfalls zu wünschen, daß die Erweiterung der Vertriebskartellierung keinen Rückschritt in der Promptheit der Lieferung bedeutet, ein Mangel, über den wiederholt Klage geführt worden. Andererseits soll aber auch nicht verkannt werden, daß das Syndikat so viel wie möglich darauf einwirkt, daß, wenn auch die Qualität des natürlichen Vorkommens der Kohle einer Zeche sich nicht ändern läßt, die Zeche das tunlichst Beste leistet, was Reinheit der Förderung, Sortierung u. s. w. anlangt. Natürlich kann nicht davon die Rede sein, daß lebensunfähige Betriebe durch das Kartell unterstützt und lange weiter erhalten werden. Damit kommen wir auf ein ganz aktuelles Gebiet, das nicht ganz außer acht gelassen werden darf.

Um ihre Beteiligungsziffer im Syndikat zu erhöhen, kauften, abgesehen von den erwähnten Ausnahmen, unter dem alten Vertrage die Kohlenwerke Outsider-Zechen an oder teuften neue Schächte ab. In dem neuen Vertrage ist jedoch die Marktlage für die Steigerung maßgebend. Diesen Weg können also die großen Werke nicht beschreiten, um dem Gebot der Fürsorge für ihre natürliche Entwicklung gerecht zu werden. Da sie nun außerdem bei Erneuerung des Syndikats, wie schon angedeutet, im Interesse einer Einigung eine weitgehende Selbstbeschränkung geübt, indem sie ihre begründeten Ansprüche auf Erhöhung der Förderberechtigung, die man auf rund 15 Mill. t schätzt, fallen ließen, suchen sie ihr Ziel ohne Erhöhung der Gesamtbeteiligung jetzt zu erreichen. Die großen Zechenbesitzer der nördlichen Reviere des Oberbergamtbezirks Dortmund

kaufen deshalb kleine syndizierte Zechen in dem alten Ruhrrevier in der nicht zu verkennenden Absicht an, deren Förderbetrieb allmählich einzustellen, da sie diese Mehrförderung in ihren großen, mit allen modernsten Maschinen ausgestatteten, zum Teil noch weniger abgebauten nördlichen Zechen der Fett- und Flammkohlepartie billiger erhalten können als in den erworbenen kleinen Zechen. Mit Vorliebe richten sie ihr Augenmerk auf Magerkohlenzechen, die sich ihren Anschluß an das Syndikat mit einer hohen Beteiligung hatten bezahlen lassen, ohne qualitativ oder quantitativ entsprechend fördern zu können, wie gesagt wird.

Die Leistungen des deutschen Kohlenbergbaus werden dadurch zweifellos bedeutend erhöht; denn um auch die kleinen weniger leistungsfähigen Zechen rentabler zu machen, würde das Syndikat zu einer Steigerung der Kohlenpreise übergehen müssen. Gerade die Erkenntnis, daß eine derartige Preiserhöhung bei der im allgemeinen bisher gemäßigten syndikatlichen Preispolitik schwer erreichbar, hat wohl bei vielen der kleinen Zechen die Bereitwilligkeit zum Anschluß an ein größeres Werk erhöht. Das aber die Zechen nicht rentabel oder gar an eine baldige Erschöpfung zu denken, dürfte zu viel gesagt sein. Auf der im Mai d. J. in Essen abgehaltenen Bergarbeiterkonferenz wurde aufs schärfste betont, daß in den kürzlich angekauften und wahrscheinlich demnächst außer Betrieb gesetzt werdenden Schächten (die Arbeiter kündigen bereits, weil sie hoffen, jetzt noch eher als später anderwärts Arbeit zu bekommen) noch gewaltige Massen abbaufähiger Kohlen vorhanden sind, ja, daß niemand an eine Stillegung vorher überhaupt gedacht und noch in den letzten Jahren enorme Mengen für Neuanlagen seitens der Gruben wie der Gemeinden ausgeworfen.

Unzweifelhaft hat der neue Syndikatsvertrag zu diesen Maßnahmen indirekt Anlaß gegeben. Eine direkte Einwirkung auf den Käufer oder Verkäufer auszuüben, hält der Syndikatsvorstand jedoch für über seine Befugnis hinausgehend. Daher habe er, gibt er an, sich damit begnügt, die Mitwirkung des Vereins für bergbauliche Interessen anzurufen, damit dessen hierbei in Frage kömmenden Mitglieder veranlaßt würden, berechtigten weiteren Interessen insofern Rechnung zu tragen, als die etwaige Stillegung angekaufter Zechen in keinem Falle sofort erfolge. Den Vorwurf, die jetzigen Zustände fahrlässiger oder gar bewußter Weise herbeigeführt zu haben, weist er energisch zurück. Dieser Anregung hat der Bergbauverein zwar entsprochen, aber auch Bedenken gehegt, weiter zu gehen, da es als ein unberechtigter Eingriff in die Eigentumsverhältnisse Dritter angesehen werden müßte, zu versuchen, Beteiligte vom Verkauf ihres Eigentums aus allgemeinem Interesse abzuhalten, wenn dieser Besitz sich als unrentabel oder ungenügend rentabel erweist.

Die Gegenwart zeigt, daß die Zechen-Konzentration allen Agitationen

und selbst allen gerechtfertigten sozialen und lokalen Bedenken gegen die Stillegung zum Trotz als ein ehernes Programm der großen Kohlenunternehmungen vorwärts schreitet. Wenn wenigstens darauf geachtet wird, daß die Stillegung nur allmählich erfolgt, steht zu erwarten, daß das Los der betroffenen Gemeinden und der ungeachtet des sehr ausgedehnten Verkehrsnetzes sich dennoch zur Dislocierung gezwungen sehenden Arbeiter kein allzuhartes sein wird.

Das Syndikat ist somit auf dem Wege, sich zur Ausbildung in einen Trust gedrängt zu sehen. Die Heranziehung des § 65 des preuß. Berggesetzes oder der Erlaß eines Notgesetzes erscheint aussichtslos.

3. Die Oberschlesische Kohlen-Konvention.

Im Oberbergamtsbezirk Breslau ist nicht solche Einheitlichkeit in der Kohlenproduktion wie im Dortmunder Bezirk zu konstatieren. Der Hauptanteil der Förderung des Breslauer Bezirks, 30 Mill. t, entfällt mit 25,2 Mill. t = 83 % auf Oberschlesien und hiervon wieder 19 Mill. t auf die Oberschlesische Kohlen-Konvention.

Im Vergleich zum Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat ist die Oberschlesische Kohlen-Konvention nur eine ganz lose Vereinigung. Ihr Sitz befindet sich in Kattowitz, sie wurde 1890 begründet, dann fortdauernd, meist alle drei Jahre, erneuert und endet vorläufig, nachdem kürzlich die Verlängerung bis auf weitere drei Jahre unter Beitritt einiger bisher außenstehender Anlagen erfolgt ist, mit dem 30. September 1907. Ursprünglich war sie nur eine Preiskonvention, nahm dann aber auch den Versand auf. Die 54 zur Vereinigung gehörenden Gruben sind im Besitze von 15 Firmen, welche teils von juristischen Personen als Aktiengesellschaften, teils von Adelsfamilien repräsentiert werden. Infolge ziemlich großer Einzelbesitzverhältnisse ergibt sich hier eine stabile Grundlage für die Organisation wie Bewertung und Verschleißpolitik bei den verschiedenen Marken von selbst. Man hat gar keine Ursache, in empfindliche Konkurrenz mit einander zu geraten. Die wenigen Besitzer beherrschen sich und somit auch das Ganze leichter. Die historische Entwicklung der oberschlesischen Kohlenindustrie setzte von Anfang an natürlicher, präziser und einheitlicher ein, so daß eine Verfolgung von Sonderinteressen von selbst hinfällig wurde. Die Konkurrenz der Outsider ist in Oberschlesien bedeutend stärker wie in Rheinland-Westfalen, an erster Stelle ist sie durch den preußischen Fiskus mit ca. 21 % vertreten und an zweiter, wenigstens bis zum kommenden Oktober, durch sieben kleinere Privatgruben mit ca. 4 ½ %, im ganzen mithin durch ¼ der oberschlesischen Gesamtproduktion.

Die Oberschlesische Kohlen-Konvention ist eine Vereinigung ohne juristische Person, ihre Organe sind der Vorsitzende mit zwei Stellvertretern und die Plenarversammlung, sich zusammensetzend aus fünfzehn Grubenbesitzern und zwei Kohlengroßhändlern, Caesar Wollheim und Emanuel Friedlaender & Co., Berlin. Letztere beide haben jedoch nur eine „beratende" Stimme, wie es in den Enquete-Verhandlungen heißt. In Wirklichkeit aber sind gerade die Stimmen dieser Händler für die Vorschriften über den Umfang der Produktion und Höhe der Preise von größter Bedeutung. Jeder Jahreshauptbahnversand von 100000 t, bzw. jeder Anfang dieser Menge gibt ein Anrecht auf eine Stimme in der Versammlung. Die Funktionen des Vorstandes beruhen der Hauptsache nach auf Durchführung der Beschlüsse der Plenarversammlung. Diese beschäftigt sich alle Vierteljahr mit der Fixierung von Minimalpreisen und Höhe der Verladungsmengen, zu deren Innehaltung sich die Gruben verpflichtet haben. Jeder neue Tiefbau eines Mitgliedes sowie etwa mitbetriebene Grubenfelder gehören sofort der Vereinigung an. Da den Gruben das eigentliche Verkaufsgeschäft allein überlassen ist, und die Preis- und Produktionskoalitionen nicht alle Produkte umfassen, sondern manche Beschränkungen erleiden, ist die Konvention nur eine ganz lose.

Die Preiskoalition ergreift nicht jene Kohlensorten unter 15 mm Korn (Staubkohlen) und jene, die an Oberschlesische Montanwerke geliefert werden, so daß von dieser Bestimmung überhaupt nur ca. 53 % der Gesamtproduktion berührt werden. Außerdem beziehen sich die Konventionspreise nur auf Normalminimalpreise, welche für die einzelnen Gruben nach der Marken-, Sortimenten-Verschiedenheit und Verschiedenheit der tarifarischen Lage in den vierteljährlichen Plenarversammlungen abgestimmt werden. Zu diesem Zwecke sind die Gruben nach der Qualität in sechs Marken-Kategorien, nach ihrer tarifarischen Lage in vier Verkaufsgebiete und nach der Größe der Kohlen in Staub-, Würfel-, Nuß- u. s. w. Kohlen eingeteilt. Die Minimalpreise haben sich im Laufe der Jahre nur wenig geändert, sie betrugen pro Zentner = 50 kg für die erste Sorte der besten Markenklasse in mittlerer Tariflage:

1890—1897	37 Pf.		April	1900	48 Pf.
1898	39 „		1. Sept.	„	50 „
1899	41 „			1901	47 „
Herbst	„ 43 „			1903	50 „

Die einzelnen Gruben verkaufen ihre Produktion nur unter Beachtung dieser Minimalpreise, bei Verschleiß an Oberschlesische Montanwerke ist aber auch dies nicht mal nötig. In der längsten Zeit sind die Minimalpreise überhaupt nicht zur Anwendung gelangt, da der Minimal-

preis immer höher als sie notierte. Im September 1900 dürfte die Spannung zwischen diesen Preisen bei einer Tonne Mk. 2,—, beim Zentner 10 Pf. betragen haben. Man kann annehmen, daß alle Gruben höhere Preise als die Normalminimalpreise erzielen, nur ein Teil der für den Absatz weniger günstig gelegenen Gruben, deren Marken von minderer Qualität sind, werden sich mit den Minimalpreisen begnügen müssen. Unter den Minimalpreis zu gehen, wurde nur kurze Zeit und zwar an der Nord- und Ostseeküste beim Wettbewerb mit der englischen Kohle gestattet, dann mit der böhmischen, ferner beim Absatz in Rußland, das durch hohe Zollschranken geschützt ist, und schließlich zwecks besserer Verteilung der abzusetzenden Mengen während der Sommermonate.

Die Produktionskoalition umfaßt nur die Quantitäten, welche mit der normalspurigen Bahn, also der Hauptbahn, verladen werden, mithin nicht jene Mengen, die zum Selbstverbrauch dienen, noch die kumulativ abgesetzten, noch die, welche mit der im Oberschlesischen Industriebezirk stark ausgedehnte Schmalspurbahn verladen werden, einer Bahn, welche den Hütten fast den ganzen Bedarf zuführt. Wenn auch jene Mengen, die diese Bahn nach den Umschlagstellen des Clodnitzkanals bei Gleiwitz expediert, unter diese Koalition fallen, so trifft letztere von der Förderung sämtlicher oberschlesischer Konventionsgruben doch nur ca. 59 %. Von der Produktionseinschränkung ist auch nur selten Gebrauch gemacht worden (1892 und 1902), für 1904 wird sie 5 % nicht überschreiten. Die Festsetzung der Beteiligungen für die einzelnen oberschlesischen Gruben, welche der Konvention angehören, erfolgt auf Grund von Verhältniszahlen, somit hat jede dieser Gruben ihre Verhältniszahl, auf der Basis derselben wird dann die Versandlizenz per Quartal normiert. Im allgemeinen kann man also sagen, daß nur die für den Handel in Betracht kommenden Kohlen Beschränkungen unterworfen sind.

Diejenigen Zechen, welche gegen die Vereinbarungen verstoßen, haben eine Konventionalstrafe an den Verband zu entrichten. Eine Verfehlung gegen die Preisstellung ist bisher nicht konstatiert worden, dagegen sind Überschreitungen der Versandlizenzen häufig vorgekommen, da in den Zeiten guten Absatzes die Gruben, deren Marken besonders begehrt sind, ein Interesse an der Überschreitung haben, weil die für das verflossene Jahr erreichte Versandhöhe die für das kommende Jahr ihnen zustehende Versandlizenz bildet. Aus den dieserhalb entrichteten Strafen konnten größere Beträge angesammelt und nach Beschluß der Plenarversammlung verschiedene Aufwendungen im allgemeinen Interesse des Steinkohlenbergbaus, des Absatzes resp. Verkehrs und der Arbeiterwohlfahrtspflege gemacht werden. Wegen der Höhe dieser Strafen werden auch die Überschreitungen nicht ungern gesehen.

Die Produktion ist, abgesehen von einem kleinen Rückschlag 1901, in ständigem Steigen begriffen gewesen. Die Ausfuhr ist sogar relativ stark gestiegen, doch hätte Oberschlesien sie nicht ständig aufs sorgsamste gepflegt, so hätte es wegen des Anfang der 90er Jahre eingetretenen allgemeinen Rückganges auch der Grubenentwicklung Einhalt tun müssen und wäre dann nicht annähernd 1899/1900 in der Lage gewesen, dem Inland so viel Kohle zuzuführen, wie dies tatsächlich geschehen. Dann wäre in der Tat vielleicht eine Kohlennot entstanden. Das von vielen Seiten gewünschte Ausfuhrverbot würde, da man nur den getätigten Schlüssen nachkam, sicherlich die schlimmsten Gegenmaßregeln seitens der beteiligten Staaten zur Folge gehabt haben. Auch ist zu beachten, daß ein großer Teil des Exports zur Versorgung der Schiffe mit Bunkerkohle infolge Knappheit der Cardiffkohle gedient und große Mengen seitens der illegitimen Zwischenhändler aufgekauft und mit großem Vorteil exportiert wurden, was später noch näher erörtert werden wird.

Die Verschiedenheiten der Konvention und des Syndikats sind also sofort in die Augen springend; in Rheinland-Westfalen ist der gesamte Kohlenverkauf in ganz straffer Weise konzentriert, die Verkaufspreise wie Förderquantitäten sind für alle syndizierten Zechen direkt festgesetzt, in Oberschlesien bestimmt die Konvention nur für einige 50 % die Förderhöhe sowie Minimalpreise. Um das Verkaufsgeschäft bekümmert sie sich gar nicht, es ist jeder Grube vollständig freigestellt, nur haben sie die Minimalpreise zu beachten, sobald sie in Betracht zu ziehen sind.

Wie schon früher bemerkt, ist seit dem 1. Januar 1904 auch im Waldenburger Revier des Breslauer Bezirks der Kohlenhandel durch Bildung des Niederschlesischen Kohlen-Syndikats und zwar vorläufig auf zehn Jahre organisiert. Obgleich die Beteiligungsziffer der zusammengeschlossenen Werke fürs erste nur ca. 4½ Mill. t umfaßt, fallen die freigebliebenen Förderziffern der Outsider doch nicht allzusehr ins Gewicht. Das Syndikat hat eine Preis- und Förderkonvention. Die Verkaufstätigkeit umfaßt die von den zugehörigen Werken produzierten Kohlen, Koks und Briketts, nicht aber die bei der Koksherstellung gewonnenen Nebenprodukte. Vom Verkauf sind u. a. der Selbstverbrauch der Gruben, der Kokereien, Brikettfabriken u. s. w., ferner der Landdebit und die Deputatkohlen ausgeschlossen. Auf die Beteiligungsziffer kommen diese Mengen jedoch in Anrechnung.

Eine feste Abgrenzung des Absatzgebietes durchzuführen oder bestimmte Kohlenhandels- und Kohlenverbrauchsgruppen zu organisieren, wird dem Syndikat aber unmöglich sein, dazu fehlen ihm die Vorbedingungen absoluter Herrschaft. Für die Allgemeinheit ist es daher zurzeit von weniger Bedeutung.

4. Die preußisch fiskalischen Steinkohlenwerke.

Neben der bisher behandelten, von privater Seite organisierten Kohlenindustrie und dem Kohlenhandel kommt des weiteren auf diesem Gebiete die Machtsphäre des Fiskus, in Sonderheit jedoch nur die des preußischen hinzu.

Der preußische Staat besitzt seine Steinkohlenwerke in verschiedenen Teilen der Monarchie. Im Jahre 1902 beschäftigte er auf seinen 70 Gruben, Salinen und Hütten 77064 Arbeiter, er ist somit der größte Bergwerksunternehmer Europas. Der Hauptanteil seiner 15,7 Mill. t betragenden Steinkohlenförderung, das sind 15 % der Förderung in Preußen überhaupt, entfällt auf das Saarbrücker Revier mit einer Produktion 1903 von ca. 10 Mill. t gegen ca. 13 Mill. t Steinkohlengesamtförderung dieses Beckens. Im oberschlesischen Revier gehören dem Fiskus einige der wertvollsten Steinkohlenfelder, er fördert hier etwa 5,25 Mill. t, d. i. ca. $^1/_5$ der dortigen Gesamtproduktion. An dritter Stelle ist noch sein jüngst erworbener Besitz im rheinisch-westfälischen und hannöverschen Revier mit ca. 33000 ha, gegenüber 178564 ha im Saarbrücker und 29511 ha im oberschlesischen Revier, jedoch vorerst nur $^1/_2$ Mill. t Produktion zu nennen.

Im Saarrevier ist der Fiskus seinem alten Prinzip, in erster Linie an Konsumenten direkt zu liefern, bis heute treu geblieben, daneben ist einer größeren Anzahl von Großhändlern im ganzen Südwesten Deutschlands bis nach Thüringen und Bayern ein regelrechter Bezug eingeräumt worden. Der Anteil der Produktion an der Förderung Preußens ist seit dem letzten Jahrzehnt fast konstant geblieben, er schwankt zwischen 9,22 und 9,80 %. Die Verteilung des Absatzes geschah 1903 zu 75,2 % an die verschiedenen Industrien direkt, auf den Hausbedarf und Handel entfielen 24,8 %. Der Verkauf erfolgt durch das „Handelsbureau der Königlichen Bergwerksdirektion" in Saarbrücken.

Die Bedingungen der fiskalischen Werke sollen in diesem Kapitel gleich vorweg genommen werden, weil, wie gesagt, im größten Umfange hier als Abnehmer mehr Hüttenwerke, Industrieanlagen, in Oberschlesien der Staat selber in Betracht kommen, wie der Händler und Kleinkonsument. Dieser beiden wird aber gelegentlich an jener späteren Stelle noch gedacht werden.

Der Verkauf der Saarkohle erfolgt sowohl per Eisenbahn zu Tagespreisen und festen Preisen, wie per Kanal zu Tagespreisen und festen Preisen. Für alle Abnehmer sind die Bedingungen gleich, indes weichen sie von den später zu erwähnenden des Syndikats besonders darin ab, daß in ihnen der Regelung des Zahlungsverkehrs ein großer Platz ein-

geräumt ist. Aus den Verkaufsvorschriften für den Eisenbahnabsatz zu Tagespreisen sei das hauptsächlichste hier wiedergegeben:

„Die Bestellungen müssen auf Monatsdauer lauten. Bestellungen auf einzelne Wagenladungen nach entfernten Orten können nicht berücksichtigt werden. — Das Zusammenladen mehrerer Kohlensorten in einen Wagen ist ausgeschlossen. Abbestellungen im Laufe des Liefermonats werden nicht angenommen. Übertragungen der bestellten Kohlensorten auf andere Gruben mit ähnlichen Sorten werden vorbehalten.

Störungen im Gruben- oder Eisenbahnbetriebe, Wagen-, Arbeitermangel, Arbeitseinstellungen jeder Art, Mobilmachung, Krieg und höhere Gewalt entbinden uns für die Dauer und den Umfang der hierdurch notwendig werdenden Betriebseinschränkungen von der Lieferung . . . Erleidet die Förderung aus anderen Ursachen eine Einschränkung, so ist zwar eine Herabsetzung der zu liefernden Gesamtmenge im Verhältnis zu der Verminderung statthaft, doch soll die ausgefallene Menge baldmöglichst nachgeliefert werden. — Verbindlichkeiten wegen Gut- und Naßgewichts werden nicht übernommen.

Das Kaufgeld wird nicht nach den zurzeit der Bestellung, sondern nach den am Tage der Versendung für den Eisenbahnabsatz geltenden Richtpreisen berechnet. Im engeren Absatzgebiete wird das Kaufgeld in der Regel durch Nachnahme erhoben. Vorauszahlungen werden nicht angenommen. Im weiteren Absatzgebiet vermitteln Handelshäuser und Konsumgesellschaften, welche bei der königl. Bergwerksdirektion Kredit genießen, die Bestellung der Kohlen und die Zahlung des Kaufgeldes.

Den Abnehmern kann laufende Rechnung mit einmonatlichem Kredit gewährt werden, sofern . . . eine Kaution im zweifachen Werte der einmonatlichen Kohlenbezüge, mindestens aber von 1000 Mk. hinterlegt wird.

Die Kaution kann bestehen in Papieren des deutschen Reiches und der Bundesstaaten, auf den Inhaber lautenden deutschen Eisenbahnprioritäten und Stammaktien oder in gezogenen Sichtwechseln. Wertpapiere von Kreditinstituten sind ausgeschlossen. . . Über die Zulässigkeit der Kautionsstücke behalten wir uns die Entscheidung vor. — Abnehmer, die einen monatlichen Kredit genießen, erhalten ungefähr sechs bis acht Tage nach Ablauf des Liefermonats Rechnung, welche in den nächsten sechs Tagen kostenfrei zu bezahlen ist. . . Die Bezahlung hat in deutschem Gelde unter Ausschluß von Privatbanknoten an die Bergwerksdirektion unter Vorlegung der Rechnung zu erfolgen; sie kann aber auch durch Einzahlung und Überweisung bei der Reichsbank bewirkt werden.

Wechsel — keine Anweisungen oder Schecks — können gleichfalls in Zahlung gegeben werden, wenn sie auf Bankplätze lauten und den Bedingungen entsprechen, welche die Reichsbank vorschreibt. Alle Wechsel, ausschließlich der auf St. Johann und Saarbrücken lautenden, müssen bei ihrem Eingange mindestens noch zehn Tage zu laufen haben, widrigenfalls wir die Verpflichtung zur rechtzeitigen Vorzeigung und Erhebung des Protestes nicht übernehmen. Eine längere Laufzeit als

30 Tage dürfen die Wechsel nicht haben. . . Vollständig unannehmbar sind Wechsel, welche den Ausdruck „oder Wert" oder einen gleichbedeutenden führen. . . Die Kosten der Begebung der Wechsel an die Reichsbank werden den Einsendern nach den Bedingungen der Reichsbank in Rechnung gestellt.

Bei verspäteter Zahlung werden — Einstellung der Sendungen vorbehalten — 5 % Verzugszinsen berechnet. Zinsbeträge unter 3 Mk. bleiben jedoch außer Ansatz, wenn die Zahlung innerhalb der nächsten drei Wochentage nach dem Fälligkeitstage der Rechnung erfolgt. Bei Giroüberweisungen gilt der Tag der Einzahlung bei der Reichsbank als Zahlungstermin, sofern wir seitens der diese Zahlung bewirkenden Stelle innerhalb der nächsten drei Wochentage von dem Tage der erfolgten Überweisung in Kenntnis gesetzt werden."

Die Verkaufsbedingungen für den Eisenbahn- und Kanalabsatz zu festen Preisen lauten im allgemeinen ebenso, nur haben erstere das Besondere:

„Feste Preise werden berechnet, wenn unsere Zuteilung mindestens auf 900 t lautet und die Lieferungen nur nach einer Station erfolgen sollen. Werden mehrere Kohlensorten bestellt, so muß die Bestellung in jeder Sorte mindestens 300 t betragen. Für die Zuteilung behalten wir uns vor, die bestellten Mengen den Förderverhältnissen der Gruben entsprechend festzusetzen, die Monatsverteilung mit Rücksicht auf die Anzahl der Arbeitstage zu regeln, nötigen Falles auch die Sommermonate stärker zu belasten.

Die Abnahme der zugeteilten Mengen hat zu erfolgen in Wagen mit der Tragfähigkeit, wie sie gerade von der Eisenbahn gestellt werden. Den Selbstverbrauchern wird dringend empfohlen, ihren Bedarf richtig einzuschätzen, d. h. so zu bemessen, daß die bestellten Mengen sämtlich ausschließlich im eigenen Haushalte oder Betriebe Verwendung finden können, da ihnen eine Abgabe an andere als die eigenen Beamten und Arbeiter nicht gestattet ist und Anträge auf Abbestellungen nicht auf Berücksichtigung zu rechnen haben."

während — auf das Spezielle der Kanalabsatzbedingungen, die Schiffsverladung betreffend, kann hier nicht näher eingegangen werden — beiden wieder gemeinsam ist:

„Nicht rechtzeitig abgenommene Kohlen können wir auf Kosten der säumigen Abnehmer und ohne jede Entschädigung, z. B. für Griesverlust, Diebstahl u. s. w. auf unsere Halde legen. Solche Kohlenmengen werden als wirklich gelieferte in Rechnung gestellt. Sehen wir von diesen Maßregeln ab, so sind wir zur Nachlieferung solcher Mengen berechtigt, aber nicht verpflichtet. (Werden in den Sommermonaten April bis August einschließlich weniger als die im Vertrage festgesetzten Mengen abgenommen, so kann das Vertragssoll der einzelnen je nach der Vertragsdauer zur Abnahme verbleibenden Monate September bis

Dezember oder September–bis März um die Menge der in den Sommermonaten nicht abgenommenen Kohlen ratierlich gekürzt werden); auch sind wir nur insoweit zur Lieferung einzelner Sorten verpflichtet, als in den übrigen Sorten den durch sämtliche mit uns geschlossenen Lieferungsverträge übernommenen Abnahmeverpflichtungen nachgekommen wird, ohne uns jedoch der im Falle säumiger Abnahme uns gesetzlich zustehenden Rechte irgendwie zu begeben.

Der Weiterverkauf der zugeteilten Mengen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten ist ohne unsere Genehmigung ausgeschlossen."

Charakteristisch ist in den Bedingungen für den Eisenbahnabsatz zu Tagespreisen besonders, daß im weiteren Absatzgebiet der Kleinverkauf durch Handelshäuser und Konsumgesellschaften vermittelt wird, während im engern es das Handelsbureau selbst besorgt. Über den Verkauf der Kohlen behält die Bergwerksdirektion sich eine scharfe Kontrolle vor, da durch gewissenlose Händler und Selbstverbraucher während der letzten Hochkonjunktur die zur Befriedigung des inländischen Marktes bestimmten und billiger berechneten Kohlen diesem entzogen und mit bedeutenden Aufschlägen ins Ausland abgesetzt worden. Zu dieser Kontrolle läßt sich das Bergamt ausdrücklich das Recht einräumen, Ermittelungen zu jeder Zeit, in jeder Weise, auch bei den Eisenbahnbehörden anzustellen. Neben den zahlreichen, unmittelbar selbst getätigten Abschlüssen für den Export bedient es sich allein in Frankreich bei seinen Verkäufen der Vermittlung von acht Großhandelshäusern, von welchen fünf ihren Sitz in Deutschland haben.

Wie angegeben, entfällt auf den Hausbedarf und den Handel zusammen nur 1/4 der Förderung, dem Handel ist also nur ein beschränkter Spielraum überlassen. Unter der Ägide der Bergwerksdirektion haben die Großhändler ein Abkommen geschlossen, wonach sie sich unter Androhung einer Konventionalstrafe verpflichten, beim Weiterverkauf eine Mindestprovision von 3 Mk. auf je 10 t auf die Vertragspreise zu schlagen. Dies gilt gleichwohl für den Verkauf an Verbraucher wie an Händler. Da sich nun der Preis bei Zwischenbedarf oder bei Tagesaufträgen im Laufe der Vertragsperiode seit vier Semestern in den weitaus meisten Fällen nicht über den Vertragspreis plus der 3 Mk. Provision erhoben und auch bei Abgabe einzelner Wagen an die kleinen Verbraucher dasselbe zu konstatieren ist, kann man wohl zugeben, daß der Zwischenhändler keinen guten Stand hat, er kann weit weniger Geschäfte mit Privateinkaufsvereinen tätigen als der Ruhrkohlenzwischenhändler. Für Frankreich ist die Provision auf 5 Mk. pro 10 t festgesetzt. Somit neigt die Saarkohlenproduktion eher zu der Ansicht, ein kleiner Stamm von Grossisten reiche hin, die Unzulänglichkeiten der Verbraucher auszugleichen und alle Konsumkreise direkt zu befriedigen,

ohne jedoch soweit zu gehen, den Kohlenhandel als ein „notwendiges Übel" anzusehen. Ein weiteres Hindernis für den Händler besteht, wie aus der Enquete ersichtlich, schließlich darin, daß er sich verpflichten muß, auch Nichtsaarkohle mit einem gewissen Nutzen zu verkaufen, während bekanntlich das Syndikat eine Konventionalstrafe nur auf den Vertrieb der nur noch im beschränkten Maße vorkommenden Outsider-Ruhrkohle legt.

Daß die Bergwerksdirektion die Konsumenten möglichst selbst versorgt, ist bis zu einem gewissen Grade gutzuheißen, wollte sie jedoch so weit gehen, den Handel vollständig auszumerzen, könnte bei Eintritt einer Absatzstockung auf industriellen Werken, obgleich sie in diesem Falle entgegen dem Syndikat diesen keine Abnahmeerleichterungen zuerkennen will, vielleicht aber wird doch müssen, leicht die Gefahr eintreten, daß sie von den kleinen landwirtschaftlichen Genossenschaften, kommunalen Einkaufsverbänden u. dgl. bez. Mehrabnahme im Stiche gelassen wird und ohne Händler dann ratlos dasteht. Daher wird sie und will sie auch die Händler nie ganz entbehren, ebenso auch der Konsument, weil der Händler im Gegensatz zum Fiskus ein besser assortiertes Lager besitzt und als alleinige Kohlensorte, z. B. für Hausbrandzwecke, die Saarkohle allein gar nicht brauchbar wegen ihres Backens ist. Schließlich wird dem Händler gegenüber dem zur Bureaukratie neigenden Fiskus bei verständnisvoller kaufmännischer Verwaltung viel, selbst bisweilen unter eigenen Opfern daran liegen, sich seine Kundschaft durch möglichste Befriedigung ihrer Wünsche warm zu halten. Der Beamte, welcher zur Verantwortung gezogen wird, kann das in demselben Maße nicht.

In ähnlicher Weise liegen die Verhältnisse im oberschlesischen fiskalischen Revier, doch kann man hier eher von einer technischen, kaufmännischen und weitsichtigen Geschäftsführung sprechen. Der Fiskus hat hier einen überaus starken Konkurrenten in der Oberschlesischen Konvention, wie erwähnt. Das Verhältnis zwischen beiden wird in der Enquete als ein „wohlwollendes" bezeichnet, Verbindungen sollen unter ihnen nicht bestehen. Der Absatz wird hier gleichfalls durch ein Handelsbureau, durch das der „Königlichen Bergwerks-Direktion" in Zabrze, vermittelt. Annähernd werden 90 % der Verkaufsmengen (etwa 4 700 000 t jährlich) direkt abgesetzt und nur der Rest von ½ Mill. t durch Mitwirkung verschiedener Großhandelsfirmen, zu denen auch die beiden bekannten oberschlesischen Großhändler gehören. Die wichtigsten Abnehmergruppen sind staatliche Verwaltungen, insbesondere die preußische Staatsbahn und die Militärbehörden, von industriellen Abnehmern die Eisen-, Kalk- und Zementindustrie und die Zuckerfabriken. Weiter sind am Absatz beteiligt, die Raiffeisenschen Spar- und Darlehnsvereine, Beamtenvereine, Private u. s. w.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Mit kleinen Einzelabnehmern kann sich die Direktion natürlich nicht in Verbindung setzen. Die Händler spielen auch hier nur eine untergeordnete Rolle. Als solcher bedient man sich seit mehr denn 30 Jahren einiger bewährter Vertreter des Kohlenhandelsstandes; neuere Verbindungen mit Handelsfirmen werden von sämtlichen staatlichen Werken nur schwer eingegangen. Wie aus Klagen seitens der Händlerkreise verlautet, werden derartige Anfragen vom Fiskus, soweit nicht absolut freie Mengen vorhanden sind, meist dahin beantwortet, daß Kohle zu Handelszwecken nicht mehr verfügbar sei, während jeder landwirtschaftliche Verein, jede Fabrik und jeder sich gründende Beamteneinkaufsverein bereitwilligst mit Kohle versehen wird.

Die Lieferungs- und Zahlungsbedingungen für „normale vertragsmäßige" Abnehmer und Genossenschaften sind die gleichen, sie ähneln sehr denen der Saardirektion, ohne in der Regelung des Zahlungsverkehrs gleich ausführlich zu sein. Die Vorschriften für die Händler zeigen, abgesehen davon, daß ihnen der Weiterverkauf selbstredend gestattet, nur in der Regulierung des Kaufgeldes einige ganz unwesentliche Abweichungen.

Bezüglich der allgemeinen oberschlesisch-fiskalischen Bedingungen wäre vielleicht noch zu erwähnen, daß die Aufnahme von Bestellungen auf einzelne Wagen und deren Absendung nur im Verhältnis der Leistungsfähigkeit der betreffenden Gruben erfolgt und bei Bestellungen seitens königlicher oder kommunaler Behörden es der Vorausbezahlung nicht bedarf.

Was die Preispolitik des Fiskus anbetrifft, so kann man wohl mit Recht annehmen, daß ein solch bedeutender Unternehmer richtunggebend in der Industrie wirken kann, doch hat er gerade zurzeit der Depression Kohlen- und Kokspreise gestellt, über die sich die Abnehmer bitter beklagen. In einer Denkschrift über die „Kanalisierung der Mosel" sagt der Verfasser derselben, der Syndikus der Handelskammer Saarbrücken, die Saarkohlen- und Kokspreise seien ungerechtfertigt hochgeschraubt, wenn darin keine Änderung einträte und die Moselkanalisierung nicht erfolge, müßten die Eisen- und Stahlindustrie des preußischen Saargebiets nach Lothringen und Luxemburg auswandern! Auch den fiskalischen Werken in Oberschlesien werden außerordentlich hochgeschraubte Preise vorgeworfen. Die fiskalischen Werke haben sich natürlich zu rechtfertigen gesucht, doch ergab der Durchschnittserlös von 1896—1901 beim Fiskus im Saargebiet pro t eine Preissteigerung von 3,53 Mk., in Oberschlesien von 2,81 Mk., hingegen beim Syndikat von 2,87 Mk. und im übrigen Oberschlesien allerdings von 3,08 Mk. Daß möglicherweise jetzt der Saarfiskus mit dem Kohlenkontor in Verbindung steht, wurde früher erwähnt.

Wenn auch der Staat im allgemeinen nach Erwerb wie ein Privat-

mann trachten soll, denn im andern Falle kämen seine billigen Kohlenpreise nicht der Allgemeinheit zugut, während der Ausfall durch erhöhte Steuern aufgebracht werden müßte, welche der Allgemeinheit zur Last fallen, so war es doch in dieser Zeit der Baisse nicht richtig, so lange an den hohen Preisen festzuhalten. Er hätte unbedingt beizeiten, dann gleich in angemessener Weise, eine Ermäßigung eintreten lassen und dadurch den Privatgruben mit gutem Beispiel vorangehen müssen.

Ob und inwieweit eine Verstaatlichung des Kohlenbergbaus gutzuheißen, darauf wird am Schlusse dieser Abhandlung zurückzukommen sein.

5. Die Konkurrenz der Auslandskohle.

Von nicht geringer Bedeutung für einen großen Teil der deutschen Bevölkerung in der Versorgung mit Steinkohle ist die ausländische Kohle. Hierdurch sind viele Verbraucher in die angenehme Lage versetzt, sich von den kartellierten und fiskalischen Kohlen ganz unabhängig zu machen. Sie wenden sich der ausländischen Kohle nach Belieben zu, was für sie um so angenehmer ist, als sie sonst bei ihrer zumeist großen Entfernung von den deutschen Kohlenproduktionsstätten unter den erheblichen, meist Eisenbahn-, Frachtpreisen am stärksten zu leiden hätten. In dieser günstigen Situation befinden sich jene Konsumenten umsomehr, welchen die Kohle ohne Schwierigkeit auf kürzestem und billigstem Wege, dem Wasserwege zugeführt werden kann, die Verbraucher in den Gebieten unserer großen Ströme, sowie der Nord- und Ostsee. Der Bezug der Kohle aus Großbritannien bedeutet für sie eine erhebliche Ermäßigung ihres Aufwandes für Brennstoffe, nicht allein weil sie dadurch in die Lage versetzt werden, diese Kohle billiger zu beziehen, sondern eben wegen der Konkurrenz in diesen bestrittenen Gebieten auch die deutsche.

Durch die billige Seefracht und den im Unterlauf unserer Flüsse stets wasserreichen Transportweg hat England bzw. Schottland in diesen Strichen vor unseren Kohlengebieten einen ungeheuren Vorsprung. Die für letztere in Betracht kommenden Wasserstraßen leiden oft unter großem Wassermangel, sind auch für eine Verschiffung im großen noch nicht genügend ausgebaut. Der Eisenbahntransport stellt sich trotz der hier und da erlassenen Ermäßigungen noch viel zu teuer. Den in dieser Beziehung schwersten Stand hat natürlich Oberschlesien infolge seiner Lage im südöstlichsten Zipfel des Reichs und des eigentlich erst auf der Oder beginnenden Wassertransportes; im Abbau der Kohle steht es sonst am günstigsten da. Die englische Konkurrenz kann daher bis weit ins Innere, bis Dresden, Leipzig, München ꝛc. vor allem auf der Rheinstraße eindringen. Die Staatsregierung hat sich der Berechtigung der Beschwerden

seitens Oberschlesien nicht verschließen können und sucht hier und da durch Tariferleichterungen nach Stettin, Ost- und Westpreußen den Absatz Schlesiens in den Wettbewerbsgebieten gegen England zu beleben. Trotzdem auch gleichzeitig diese Maßnahmen durch die weitgehenden Preiskonzessionen seitens der Gruben unterstützt werden, erweisen sie sich gegenüber dem niedrigen Preisstande der englischen Kohlen doch meist wirkungslos, wenn nicht gerade äußere Anlässe wie Streiks, Krieg und dgl. Englands Handel beeinträchtigen. In solchen Fällen steigt natürlich der Preis der englischen Kohle ins ungeheure, und die inländischen Verbraucher suchen sich in deutscher Kohle zu decken, was seiner Zeit den ersten Anstoß zu der Kohlenknappheit gab. Gleichwohl ist es aber erstaunlich, wie trotz dieser enormen Preiserhöhung eine so bedeutende Vermehrung der englischen Kohle von 5 auf 6 Mill. t von 1899 zu 1900 stattfinden konnte. Nichts kennzeichnet eigentlich die Erregung des Marktes und die Angst der Verbraucher besser als diese sonst unverständliche Steigerung. Dazu kam allerdings, daß die Binnenwasserstraßen den überwiegenden Teil des Jahres mit ungünstigen Wasserständen zu kämpfen hatten, so daß beispielsweise wochenlang im Hochsommer und Herbst nach Berlin Verschiffungen von Oberschlesien auf der Oder und Westfalen ab Hamburg auf der Elbe gar nicht stattfinden konnten, während die gleichmäßige Haltung des Finowkanals der englischen Kohle ab Stettin ununterbrochen die Zufuhr ermöglichte. Fast $^4/_5$ des Mehreingangs englischer Kohle in Stettin-Swinemünde hat deshalb auch in Berlin Verwendung gefunden, wodurch an diesem Platze die englische Einfuhr gegen das Vorjahr um 65 % stieg. Außer acht soll hierbei jedoch nicht gelassen werden, daß zweifellos in erheblichem Maße auch spekulative Käufe der Händler mit im Spiele gewesen sind.

Seit dem Jahre 1901 ist die englische Gesamteinfuhr, trotzdem England damals auf die Ausfuhr einen Zoll von 1 sh pro t aus finanziellen Gründen zu legen begann, bis 1903 um 200000 t auf 5,4 Mill. t gestiegen. Allerdings gewährte Deutschland bzw. Preußen vom 12. Oktober 1901 bis 31. Oktober 1902 den ausländischen Kohlen Frachtermäßigung für die Einfuhr über die deutschen Seehäfen und die Umschlagsplätze an binnenländischen Wasserstraßen. An der englischen Einfuhr waren 1903 die Plätze der Ostsee mit 2,4, der Nordsee mit 2,9 Mill. t beteiligt. Von dem Reste entfällt der größte Teil auf Emmerich, der kleinere auf Mannheim und andere Plätze. An der Ostseeküste steht Stettin-Swinemünde mit 700000 t an der Spitze, dann folgt Königsberg-Pillau mit 370000 t und Kiel, Danzig, Flensburg, Rostock, Lübeck bis auf 120000 t herabgehend, sowie andere Häfen. An der Nordsee führte Hamburg 2,4 Mill. t ein, alle anderen Plätze treten dagegen stark zurück.

Was die weiteren Aussichten der englischen Einfuhr angeht, so dürfte sie sich infolge der Maßnahmen des Kohlenkontors namentlich in West- und Süddeutschland erheblich steigern, falls nicht die vom 1. Juni d. J. ab von den englischen Zollbehörden geforderten genauen Zolldeklarationen eine Erschwerung der Ausfuhr mit sich bringen. Durch geschickte Zolldeklarierung dürfte es nun kaum mehr möglich sein, die Zollgebühr zu verringern. Wie es heißt, beabsichtigt das Kohlensyndikat, sowohl an der Ost- als an der Nordsee große Kohlenlager zu errichten, um dem englischen Wettbewerb energischer begegnen zu können.

Der größte Kampfplatz für alle Kohlenarten ist Berlin; interessant ist die Statistik seiner Brennstoffversorgung für 1903 einschließlich der Vororte in Höhe von 1874539 t. Der Empfang an Steinkohlen, Koks und Briketts abzüglich des Weiterversandes verteilt sich auf die einzelnen Bezugsländer wie folgt:

England	342601 t	Oberschlesien	1076137 t
Westfalen	179279 „	Niederschlesien	267541 „
Sachsen	8981 „		

Von der westfälischen und oberschlesischen Kohle entfallen auf die Beförderung zu Wasser je die Hälfte.

An dem Rest der Einfuhr, die 6,7 Mill. t in Deutschland insgesamt betrug, waren Österreich-Ungarn mit 0,6, Belgien mit 0,5 und die Niederlande mit 0,2 Mill. t beteiligt. Außereuropäische Kohle ist auf dem deutschen Steinkohlenmarkt bis zur Gegenwart kaum erschienen, 1903 belief sich deren Einfuhr auf nicht ganz 14000 t; zum größten Teil führt man sie auf Mangel an Ballast zurück.

An der deutschen Ausfuhr von 17,4 Mill. t hatten Anteil Österreich-Ungarn mit 5,6, die Niederlande mit 5,1, Belgien mit 2,4, die Schweiz und Frankreich mit je 1,1 und Rußland mit 0,6 Mill. t. Durch die dem Syndikat bewilligten und in Aussicht stehenden Tarifvergünstigungen dürfte sich fortan der Export gewaltig steigern.

Der Bezug der Kohle erfolgt durch Händler, welche diese ihrerseits an Konsumenten direkt abgeben oder sich weiterer Vermittlung bedienen. Größere Verbraucher bzw. Genossenschaften sind natürlich auf möglichst direkten Bezug bedacht. Die Großeinkaufs-Gesellschaft deutscher Konsum-Vereine in Hamburg vermittelt an ihre Vereine nach Norddeutschland englische bzw. schottische Steinkohlen in vollen Schiffsladungen von etwa 2—3000 t jährlich und zwar mit Hilfe Hamburger Importeure, die zugleich die Charterung des Dampfers übernehmen. Besondere Bestimmungen kommen hierbei nicht in Betracht; jeder Kauf unterliegt nur den sogenannten „Colliery"-Klauseln, in denen Maßnahmen bei Streiks u. s. w. vorbehalten sind. —

III. Händler und Großkonsument.

Ist bei den Kartellen, in Sonderheit dem Ruhrsyndikat, bereits gezeigt, welchen Einfluß sie auf den Handel durch die Produktions-, Preis- und Vertriebskartellierung ausüben, so bleibt hier noch übrig zu erörtern, wie sich dieser Einfluß auf die einzelnen Händler und Konsumenten weiter fortsetzt und fast zur gänzlichen Monopolisierung des Kohlenhandels überhaupt führt.

Abgesehen von den fiskalischen Werken, dem Landdebit und dem sehr geringen direkten Bezug von den nichtkartellierten Zechen, kommt für die Konsumenten, soweit sie nicht in Gestalt von Großindustriellen als Großkonsumenten auftreten oder zur Vereinigung zusammengeschlossen bisweilen bevorzugt werden, stets der Händler mehr oder weniger in Betracht. Unter den Verbrauchern ist also noch ein Unterschied zwischen den Groß- und Kleinkonsumenten zu machen. Unter den letzteren sollen alle Konsumenten verstanden werden, die nicht gerade Großkonsumenten sind und jährlich weniger als 6000 t Kohle regelmäßig beziehen; eine feste Grenze zwischen beiden zu ziehen, ist jedoch unmöglich.

Da die Großhändler und Großkonsumenten vom Syndikat bzw. den Zechen der Oberschlesischen Konvention meist direkt beliefert werden, sollen diese beiden hier nebeneinander und der auf den Händler angewiesene Konsument als Kleinkonsument später allein behandelt werden.

Wie schon bei den fiskalischen Werken gezeigt, ist der Händler im gewissen Umfange unentbehrlich und dies für den Absatz um so mehr, je größer er ist. Der Kohlenhändler kann beim Absetzen von Kohlenquantitäten nicht diejenigen Entschuldigungen bei Beanstandungen vorbringen wie der Konsument als einseitig veranlagter Kohlenkäufer. Was dem einen Verbraucher an der Verschiebung der Markenqualität gefällt, auf welch letztere der Bergbau in den seltensten Fällen selbst in demselben Flötz für immer garantieren kann, obwohl die Marke denselben Namen behält, paßt dem andern für seine Feuerungsanlage gerade nicht. Hierin liegt einer der Hauptgründe, warum alle kartellierten oder nichtkartellierten Kohlenindustrien dem Handel im Verschleiß einen großen Platz einräumen.

Man zerlegt den gesamten Kohlenhandel in den Groß-, Detail- und Kleinhandel. Unter Großhandel versteht man denjenigen Teil des Handels, welcher den Warenverkehr zwischen dem Produzenten und dem Detail- bzw. Kleinhändler in der Regel nur vermittelt. Daß er Läger hat, ist nicht Bedingung, er ist somit ein Mittelglied in der Kette des Handels selbst; dem Detail- bzw. Kleinhändler liegt dagegen die Abgabe der Ware an den Privatverbraucher je nach Wunsch in kleineren oder größeren Mengen

ob. Der in der Regel kaufmännisch gebildete Detailhändler liefert nur auf Bestellung, dem Kleinhändler sind kaufmännische Grundsätze meist fremd, er führt sein Geschäft mehr wie ein Lohnarbeiter, hausiert auch zum Teil und rekrutiert sich aus allen Schichten der Bevölkerung, so aus Hausknechten, Fuhrleuten, Bäckern u. s. w.

Die Lage der Händler ist je nach ihrem Lieferanten verschieden. Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-Syndikat hat, wie schon früher erwähnt, einige Großhändler unter seiner Führung zu Kohlenhandelsgesellschaften vereint. Im allgemeinen halten diese Gesellschaften keine Läger, sie stehen dem Syndikat gegenüber im Verhältnis von Großhändlern, welche die abgeschlossenen Mengen an Händler (Detaillisten) oder auch Großkonsumenten weiter verkaufen. Die Großhändler nehmen alle Geschäftslasten auf ihren Rücken, durch sie erfolgt die Regelung der Abnahmeverhältnisse, ohne dem Syndikat, das sich selber auf Beanstandungen nicht einlassen kann, die bei dem großen Vertrieb und besonders der minderwertigen Kohlenmarken der syndizierten Zechen seitens der Konsumenten bald zahllos sein würden, irgend welche Sorge zu bereiten.

In den Gebieten, wo solche Großhändler vermitteln, ist dann in der Regel für alle anderen Händler ein direkter Bezug vom Syndikat ausgeschlossen. Dieser so für einige Händler geschaffene Schutz findet für alle übrigen, auch außersyndikatlichen, seine Erweiterung in dem „Kundenschutz", der seitens der Schächte ihren Vertragsabnehmern oder seitens der Großhandlungen ihren Vertretern u. s. w. oft gewährt wird, indem von den Schutzgebenden keine direkten Offerten noch Orders in diejenigen Absatzgebiete ausgesandt werden, welche in der Interessensphäre der zuschützenden Firmen liegen. Wenn somit auch den Syndikatshändlern von ihrer kaufmännischen Tätigkeit nicht viel gelassen ist und ihnen gleichsam eine fortdauernde Rente dadurch gesichert ist, daß außer dem Verbrauch der Großkonsumenten der aller andern durch ihre Hände gehen muß, so ist ihnen aber doch andererseits auch die Beschränkung auferlegt, in welchen Revieren sie zu verkaufen haben und, was später erst noch näher ausgeführt wird, wie hoch sich etwa der von ihnen zu nehmende Gewinn stellen darf.

Die Großhändler haben sich in diese Stellung gut hineingefunden. Auch die Ansichten der Detailhändler sind über den Wert solcher Gesellschaften, deren Bedingungen denen des Syndikats gleichen, meist gut. Anfangs beklagten sie sich zwar, sie hätten an diese Gesellschaften ohne wirtschaftlichen Nutzen große Abgaben zu leisten, da deren Tätigkeit lediglich in Vermittlung bestände, heute aber sind die bei weitem meisten anderer Ansicht. Sie sagen, der Geschäftsbetrieb werde durch den Verkehr mit den Handelsgesellschaften nicht nur schneller und einfacher, sondern auch

die Auswahl in Zechen und Sorten sei groß und vollkommen. Eine Gewähr für jederzeitige ausreichende Lieferung sei, soweit nicht Streikklauseln bestehen, gegeben, denn bei Versandstockungen einer Zeche träten Ersatzlieferungen von andern in Kraft. Einer unzweckmäßigen Vermehrung der Konkurrenz seien gewisse Schranken gezogen u. a. m.

Dagegen stehen sie der Errichtung der Düsseldorfer Verkaufsstelle weniger sympathisch gegenüber, weil sie eine Ausschaltung des Zwischenhandels fürchten, falls solche Stellen weiter errichtet werden sollten. In der Ausmerzung der illegitimen Händler sind sie natürlich alle einig.

In welchem Maße die neueste syndikatliche Einrichtung, das Kohlenkontor, eine Ausschaltung der Händler herbeiführen wird, liegt noch in der Zukunft. Wie weit das Syndikat über das Kontor hinweg liefern kann, ist schon an früherer Stelle erwähnt. Was das Kontor selber anbetrifft, so hat es das Prinzip, wenn irgend angängig mit den früheren Kunden seiner Mitglieder ohne deren Vermittlung zu arbeiten. (Als Höhe des Mindestbezuges werden von einer Seite 100 DW = 1000 t bezeichnet.) Hierdurch wird allerdings ein Teil der Händler benachteiligt, doch würde es ein „Schneiden ins eigene Fleisch" bedeuten, wollte er gegen die Usancen der zu seinem Schutz bereiten, über ihm stehenden Produktion Front machen. Detailgeschäfte, welche sich zu schwach für die Bedingungen dünkten, konsolidierten sich. Doch kann von einer Schwäche nur dann die Rede sein, wenn der bisherige Kohlenhändler einfach glaubte, auch in den Reihen der größeren Abnehmer aufgenommen zu werden. Der Kleinhändler lebt auch weiter, nur unter indirektem Schutz. Hieraus ist zu schließen, daß das Kohlenkontor die bisherige Abstufung im Kohlenhandel in gewissem Sinne beibehalten und durchaus nicht lauter „Große" machen will. Es findet aber eine Sichtung und Gruppierung der gleichstarken Elemente statt. Darin liegt auch der Grund zum Widerspruch. Wenn einige Grossisten, die heute dem Kontor angehören, dennoch an einzelnen Orten Detailhandel treiben, so kommen nur solche Firmen in Frage, die bereits früher derartige Geschäfte besaßen. Die Rheinhandelsgesellschaft duldet eine Erweiterung dieses Systems nicht. Wenn nun weiter die Bitte des Ortshandels, namentlich solcher Händler, die keinen Hafenplatz erlangen können, dahin geht, den Gewinn so zu stellen, daß solcher mit dem Aufwand an Risiko, Spesen ꝛc. im Einklang steht, so muß doch vorerst die Borgwirtschaft im Detailverschleiß aufhören. Dies wird um so leichter sein, als ihm jetzt stärkerer Konkurrenzschutz zur Seite steht. An sich bedeutet die Zentralisierung des Handels zweifellos einen wirtschaftlichen Fortschritt.

Der Verkauf der Kohlen, Koks und Briketts erfolgt an die Syndikatshändler auf größere Schlüsse von einigen tausend Doppelwagen Jahres-

abnahme. Die neuen Lieferungsbedingungen des Syndikats unterscheiden sich von den älteren in der Hauptsache nur darin, daß die Erledigung der Aufträge infolge Mangels an kleinen Wagen nur in solchen zu 15 t beansprucht werden kann. Die Einführung von solchen Wagen ist, abgesehen von dem nicht zu verkennenden Vorteil der dadurch erwarteten Verbilligung der Fracht- und Abfertigungsgebühren, doch für die kleineren Händler weniger angenehm, da solche größeren Mengen von ihnen schwerer absetzbar und sie zu derartigen Entladungen u. s. w. größerer Einrichtungen bedürfen. In allerneuster Zeit sind seitens der Eisenbahn auch Bestellungen auf vorläufig 200 Wagen à 20 t Tragfähigkeit vergeben worden, wodurch seitens der „Großen" eine weitere Verbilligung erhofft wird.

Die Bedingungen für die Händler lauten:

„Die Lieferung und Abnahme soll erfolgen vom . . . bis . . . in annähernd gleichen Monatsmengen, möglichst gleichmäßig auf die Arbeitstage verteilt.

Die Preise verstehen sich für eine Tonne von 1000 kg frei Eisenbahnwagen auf den liefernden Zechen, zahlbar an uns bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats in bar ohne Abzug.

Sie verpflichten sich, Kohlen, Koks und Briketts von Zechen, Kokereien oder Brikettfabriken des Ruhrgebiets, die unserer Vereinigung nicht angehören, weder zu kaufen noch zu vertreiben, sei es unmittelbar oder mittelbar, widrigenfalls die Preise für sämtliche zwischen Ihnen und uns bestehende Lieferungsverträge sich für die ganze Vertragszeit um Mk. —,50 die Tonne erhöhen.

Als Erfüllungsort gilt für die Lieferung die Zeche, im übrigen aber, und namentlich für die Zahlung, Essen.

Angesichts des Mangels an kleinen Wagen müssen wir uns für die Ausführung Ihrer Bestellungen die Verwendung größerer Wagen unter voller Ausnutzung ihres Ladegewichtes vorbehalten und wird in dieser Hinsicht ausdrücklich vereinbart, daß die Erledigung der Aufträge nur in 15 t Wagen beansprucht werden kann. Auch kann die Lieferung an bestimmten Tagen nicht gewährleistet werden.

Bleiben Sie während der Monate April bis August mit der Abnahme im Rückstande, so sind wir berechtigt, die Lieferungen während der Monate September bis Februar in demselben Verhältnis zu vermindern; auch sind wir nur insoweit zur Lieferung einzelner Sorten verpflichtet, als Sie in den übrigen Sorten Ihrer sämtlichen mit uns geschlossenen Lieferungsverträge Ihren Abnahmeverpflichtungen nachgekommen sind, ohne uns durch diese Bestimmungen der uns im Falle säumiger Abnahme gesetzlich zustehenden Rechte zu begeben.

Betriebsstörungen und Betriebseinschränkungen, Arbeiterausstände, gleichviel, ob solche durch Vertragsbruch oder infolge von vorausgegangenen Kündigungen eintreten, höhere Gewalt jeder Art — wozu auch Mobilmachung und Kriegsfall rechnen — entbinden für die Dauer

und den Umfang der dadurch notwendig werdenden Einschränkung von der Lieferung im Verhältnis der Verringerung der Herstellung in den einzelnen Sorten — nach Abzug des Verbrauchs für eigene Zwecke der Zechen — und findet eine Nachlieferung dadurch ausfallender Mengen nicht statt.

Die Lieferung der gekauften Kohlen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten ist ohne unsere Genehmigung nicht gestattet, Magerkohlen dürfen an Feldbrandziegeleien und Kalkbrennereien weder unmittelbar noch mittelbar geliefert werden, auch ist jede Umkartierung und der Weiterversand von der Station, nach welcher die Kohlen bei uns verfügt worden sind, unzulässig. Zuwiderhandlungen, gleichviel, ob dieselben durch Sie selbst oder durch einen Ihrer Unterabnehmer veranlaßt werden, haben in jedem Falle eine Erhöhung des Preises um 3 Mk. für jede Tonne zur Folge.

Sie verpflichten sich, beim Weiterverkauf dieser Mengen die Verkaufspreise so zu bemessen, daß die Höhe des Gewinnes zu Ihrer Tätigkeit und zu Ihrem Risiko den Umständen nach in keinem Mißverhältnis steht. Diese Bedingung haben Sie auch etwaigen Wiederverkäufern aufzuerlegen. Verstoßen Sie oder einer Ihrer etwaigen Nachmänner hiergegen, so haben Sie für jede zu einem zu hohen Preise verkaufte Tonne Kohlen eine Strafe von 10 Mk. an uns zu zahlen. Außerdem sind wir in diesem Falle berechtigt, ohne weiteres von sämtlichen zwischen uns bestehenden Lieferungsverträgen zurückzutreten. Darüber, ob ein Fall zu hohen Gewinnes vorliegt, soll unter Ausschluß des Rechtsweges die Handelskammer zu Essen oder ein von dieser für diesen Zweck zu wählender Ausschuß endgültig entscheiden.

Für die ordnungsmäßige Erfüllung Ihrer Verbindlichkeiten haben Sie eine Sicherstellung, welche uns als Faustpfand dienen soll, in einer uns genügend erscheinenden Form bei uns zu leisten. . .

Die für die abgelaufenen Verträge hinterlegten Wertpapiere sollen, soweit sie sich noch bei uns befinden, auch für die neuen Verträge als Sicherheit dienen.

Die gekauften Kohlen, deren Versand nur unter dem Namen und mit Beklebezetteln der versendenden Zechen erfolgt, dürfen nur nach folgenden Strecken bzw. Stationen vertrieben werden:"

Der anläßlich der Konsumentenklagen über unerhörte Preistreibereien vom Syndikat 1901 fixierte sogenannte Handelskammerparagraph, d. h. jener Zusatz, welcher die Höhe des Verkaufspreises beschränken sollte, ist also beibehalten worden. Zu einer gleichzeitigen Festlegung des Minimalpreises, der von Seiten verschiedener Händler gewünscht, hat sich das Syndikat jedoch bisher nicht verstehen können. Die Höhe der geforderten Kaution beträgt meist 15 % des gesamten Jahreskaufwerts der Kohle.

Bezüglich des Gewichtes bestehen im allgemeinen für jegliche Kohlenlieferungen gleichviel von welchem Lieferanten die Bestimmungen, daß für

alle Sendungen das bei der Verladestelle festgestellte Gewicht als maßgebend zu betrachten ist. Für unterwegs entstehende Schäden und Verluste wird keine Vergütung geleistet.

Die Lieferungsbedingungen der Kohlenhandelsgesellschaften sind die gleichen wie die des Syndikats, nur unbedeutende Abweichungen zeigen jene des Kohlenkontors, einmal weil darin das Reedergeschäft zum Ausdruck kommt, dann weil die Gesellschaft auch noch andere als Syndikatskohle eventl. vertreiben kann. Der Handelskammerparagraph ist auch hier beibehalten worden. Die abweichenden Stellen lauten:

„Bei Vereinbarung von Frankopreisen sind wir zur Frachtvorlage nicht verpflichtet. Veränderungen in den Bahntarifen nach Abschluß des Vertrags sind auf Frankopreise entsprechend rückwirkend... Bei Lieferungen, welche ganz oder teilweise auf dem Wasserwege erfolgen, ruht die Lieferungsverpflichtung während der Zeit gestörter Schiffahrt, insbesondere bei einem Wasserstande am Cauber Pegel von weniger als 1,25 m und mehr als 5 m."

Dagegen sind angepaßt:

„Sie verpflichten sich Kohlen, . . . welche dem Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat oder unserer Vereinigung nicht angehören, ohne unsere Genehmigung weder zu kaufen . . .

Als Erfüllungsort gilt . . . die liefernde Zeche bzw. die jeweilige Verladestelle, Umschlagsplatz, im übrigen aber, und namentlich für die Zahlung Mülheim-Ruhr.

Soweit infolge von Betriebsstörungen . . . wozu auch Mobilmachung und Kriegsfall rechnen, unsere Lieferanten die Lieferung in einzelnen Sorten einschränken, insbesondere wenn das Syndikat aus einem dieser Gründe eine Minderlieferung an uns eintreten läßt, sind wir für die Dauer dieser Einschränkung befugt, auch unsere Lieferungen an Sie im gleichen Verhältnis einzuschränken, und findet eine Nachlieferung der dadurch ausfallenden Mengen nicht statt."

Wie sich aus den Bedingungen also ergibt, hat der Händler für eine regelmäßige Abnahme der im Laufe des Jahres geförderten Quantitäten und deren rechtzeitige Bezahlung zu sorgen, wodurch er zu Gunsten der Produktion seine Läger belastet und gewissermaßen auf eigenes Risiko in ungünstigen Konjunkturzeiten die aus technischen Gründen so viel wie möglich gleichzubleibende Förderung finanziert. Aus diesen wie früheren Gründen muß er unbedingt als berechtigter Faktor angesehen werden, namentlich der Großhändler. Fragen wird es sich nur, ob das Syndikat bzw. die Handelsgesellschaften desselben nicht noch mehr als bisher unter Umgehung der Detailhändler zur direkten Belieferung und damit zur Abkürzung des Lieferungsweges werden schreiten können. Der Kleinhändler und Hausierer muß erhalten bleiben, um der Kohle bis in die engsten

Kanäle Absatz zu verschaffen. Eine Vereinfachung des Lieferungsapparates, den die Kohle oft durchlaufen muß, wie die Handelsgesellschaften oder Großhändler, Detail-, Kleinhändler und bisweilen noch Höker muß notgedrungen zur Verbilligung führen, wenn dieselbe allerdings nicht, wie beim Kohlenkontor, durch anderes hintangehalten wird. Daß das Syndikat versucht, dem Händler wie Konsumenten gerecht zu werden, zeigt sich in der Verkriebskartellierung, andererseits in den scharfen Bedingungen, die es ihnen auferlegt. Immerhin ist diese Bindung der Händler nicht im entferntesten so straff und bis zum kleinsten Händler wie bei der Deutsch-Amerikanischen Petroleum-Gesellschaft herabgehend, in erster Linie bezieht sie sich doch nur auf die größeren und schwächt sich nach unten allmählich ab, so daß die kleineren, soweit sie nicht durch die Konkurrenz oder Vereinbarungen gebunden, noch ziemlich nach freiem Ermessen schalten können.

Den schwersten Stand hat der Händler an den Peripherien der Verkaufsdistrikte der Kohlenreviere und an großen Stapelplätzen mit guter verkehrsstrategischer Lage, wie den Seestädten, Mannheim, Magdeburg, Berlin ꝛc. Hier muß er eine größere Vielseitigkeit und Beweglichkeit zeigen, sich aber auch in acht nehmen, keinem kämpfenden Kohlenrevier allzunahe zu treten, da er selten fest voraussehen kann, wer dauernder Sieger von den Kohlenwerken bzw. Revieren bleibt.

Während zurzeit der Hochkonjunktur namentlich der Detail- und Kleinhändler seine monopolisierte Stellung oft benutzte, um daraus Vorteil zu ziehen, der vorher erwähnte Handelskammerparagraph erschien erst zu spät, wird durch solches Gebahren einzelner der ganze Stand mit möglichster Ausschaltung seitens der Konsumenten bedroht.

Zum Zweck einer vollgültigeren Stellungnahme gegen ungerechtfertigte Anschuldigungen u. s. w. haben sich in verschiedenen Groß- und Mittelstädten Kohlenhändlervereinigungen und Einkaufsgenossenschaften von Kohlenhändlern gebildet. Von den Zielen solcher Zusammenschlüsse, die hier und da sehr verschieden, werden als erstrebenswert hingestellt: Festsetzung von Ortspreisen, Vorschriften über Fuhrlohn, Boykottierung der Konkurrenten, Kreditschutz durch schwarze Kundenlisten, Fühlungnahme mit Behörden, Transportgesellschaften, Kohlenproduktion, dann Kundenschutz zwischen Produzent und Handelsbeteiligten, Beilegung von Streitigkeiten durch besondere Fachausschüsse als Vorinstanzen, gemeinschaftlicher Ein- und Verkauf in Form von Genossenschaften u. s. w. Aus dem notariellen Vertrag der kürzlich entstandenen Wiesbadener Kohleneinkaufs-Gesellschaft m. b. H., die in Beziehung zum Kohlenkontor steht, sei hier wiedergegeben: Das Stammkapital besteht aus Mk. 22500,— und verteilt sich auf ca. 14 Gesellschafter. Außersyndikatliche Kohlen dürfen nur mit Genehmigung des Aufsichtsrats durch die Gesellschafter gekauft werden

und auch dann nur, wenn der Bedarf von dem Kohlenkontor infolge Anforderung bei der Gesellschaft nicht deckbar ist. Die Gesellschaft hat sich ganz nach den Tendenzen des Kohlenkontors zu richten, namentlich bei Aufnahme neuer Mitglieder.

Nach neuesten privaten Untersuchungen dürfte es in Deutschland etwa 8000 Firmen geben, die als legitime Kohlenhändler zu bezeichnen sind, eingeschlossen sind hierbei auch solche ohne Arbeiter. Von dieser Zahl betreiben noch gegen 5000 Handel mit Kalk, Zement, Getreide, Futter, Eisen, Kolonialwaren ꝛc. nebenbei.

Ein großer Teil der Kohlenhändler-Vereine gehört dem 1902 gegründeten „Zentral-Verband der Kohlenhändler Deutschlands" mit gegenwärtig 800 Mitgliedern und dem Sitz in Berlin an. Der Verein bezweckt die Wahrnehmung und Förderung aller Berufsinteressen seiner deutschen Standesmitglieder. Vor allem wendet er sich, was auch schon in den Kartellenquete-Verhandlungen zum Ausdruck gekommen, gegen die „als am Lebensmark des Kohlenhandels nagenden" wirtschaftlichen Emanzipationsbestrebungen der Beamtenschaft, welche sich in Gründungen von Kohleneinkaufsvereinen und Kohleneinkaufsgenossenschaften bekunden, ohne jedoch bisher wesentliche Erfolge trotz Eingaben an Ministerien, Handelskammern ꝛc. erzielt zu haben.

In welcher schwierigen Lage in Süddeutschland sich der Handelsstand infolge der Preisunterbietungen seitens der Großhändler in den letzten Zeiten befand, kann hier nicht weiter ausgeführt werden. Der süddeutsche Konsum kam natürlich auf diese Weise zu billigen Kohlen.

Außer an Großhändler liefert also das Syndikat auch an Großkonsumenten, und zwar meist unter Bewilligung eines entsprechenden Rabatts bei einem regelmäßigen jährlichen Mindestbezug von 6000 t an. Am Gesamtabsatz sollen erstere mit ca. 45 %, letztere mit 55 % beteiligt sein. Die Händler spielen also hier eine ganz bedeutende Rolle, doch ist nicht zu vergessen, daß das Syndikat über etwa 1400 Kohlensorten verfügt, die ob gut oder schlecht untergebracht werden müssen.

Die Bedingungen für die Werke sind, soweit sie sich an Werke anpassen lassen, denen der Händler ähnlich, so ist ihnen gleichfalls unter Androhung der Preiserhöhung der Kauf, Vertrieb und die Verwendung von Kohlen, Koks und Briketts nichtsyndikatlicher Zechen des Ruhrgebiets verboten, dagegen die Beschaffung u. s. w. anderer Kohle, Koks und Briketts, wie etwa englische, Saarkohle oder sächsische Briketts gestattet. Der Bezug geschieht auch hier meist auf Jahresschlüsse, was bez. Fixierung des Preises und gleicher Verteilung der Mengen dem Produzenten wie Konsumenten gleich wünschenswert ist. Eine Grundverschiedenheit aber liegt darin: Die Kohlenwerke gestehen den Industriewerken die gleichen Bedingungen bei

Betriebseinschränkungen, Arbeiterausständen, höherer Gewalt u. s. w. (bei höherer Gewalt ist allerdings öfter mit Recht eine Ausnahme auch bei den Händlern gemacht worden) zu, wie sie sich vorbehalten, den Händlern dagegen nicht. Letztere müssen unter allen Umständen ihre Mengen abnehmen, weil sie vermöge ihrer ausgedehnten Verbindungen mit den verschiedensten Abnehmer-Kategorien in die Lage versetzt sind, Rat zu schaffen, um gegebenen Falles den Verkauf dann an jemand anders im Revier zu bewirken, während den industriellen Werken ein Weiterverschleiß der Syndikatskohlen grundsätzlich verboten ist; „die von uns zu liefernden Kohlen, Koks und Briketts dürfen nur in Ihrem eigenen Betriebe Verwendung finden". Allerdings bedarf der Händler bei Veräußerung der gekauften Kohle an Eisen- und Stahlwerke 2c. syndikatlicher Genehmigung.

Die Kontor-Lieferungsbedingungen für die Werke sind die gleichen wie die des Syndikats, jedoch sind sie in ähnlicher Weise abgeändert wie die Syndikats-Händlerbedingungen vom Kohlenkontor.

Ebenso verschieden wie das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und die Oberschlesische Kohlen-Konvention, wie überhaupt die wirtschaftlichen Verhältnisse Deutschlands westlich und östlich der Elbe sind, steht es auch mit der Lage der west- und ostelbischen Kohlenhändler. Kämpft im Westen der Kohlenhandel in erster Linie für Erhaltung seines Erwerbes mit der Produktion, so rechnet er im Osten mehr mit den Organisationen des Konsums und hält sein Augenmerk besonders auf die zahllosen Raiffeisen-Vereine, die, wie schon erwähnt, vom Fiskus unterstützt, seiner Existenz Abbruch tun.

Was den Absatz der Kohle der zur Konvention vereinigten Zechen anbetrifft, so verkaufen diese Zechen, soweit sie nicht selber Hütten, Walzwerke und dgl., was oft der Fall, besitzen, ihre Produkte ohne jegliche Beschränkung auf Schlüsse an die oberschlesische Industrie. Des weiteren kann dieser Teil des Absatzes daher außer Acht gelassen werden. Die dann noch für den Handel zur Verfügung stehende Menge von ca. 59 % der Förderung übernehmen unter Beachtung der Minimalpreise die schon genannten Großhändlerfirmen Cäsar Wollheim und Emanuel Friedlaender & Co. zu 36 bzw. 23 %. In diesen beiden Händen ruht fast der ganze östliche Kohlenhandel, das ist eine Zusammenfassung, die sobald nicht wieder anzutreffen ist. Im Verschleiß ist den Firmen ganz freie Hand gelassen; für den Verkauf nach den früher erwähnten Ausnahmegebieten kann ihnen der Einkaufspreis unter den Minimalpreis gestellt werden. Den Intentionen des oberschlesischen Bergbaus vermögen sie in der Richtung geregelten, gleichmäßigen und den Verhältnissen des Konsums Rechnung tragenden Absatzes vollkommen zu genügen. Sie bilden mit ihren kommerziellen Unterabnehmern gewissermaßen Handelsgesellschaften

analog denjenigen des Syndikats im Westen; wenn sie zwar nicht als solche äußerlich erkennbar sind, so tragen sie doch genau wie dort das Risiko für die Werke.

Jede bureaukratische Handhabung des Kohleverkaufs liegt ihnen fern, auch das Reedereigeschäft auf der Oder ruht in ihren Händen, wodurch den oberschlesischen Gruben in derselben Weise schon seit langem gedient ist, wie dem Ruhrsyndikat durch das eben erst geschaffene Kohlenkontor. Auch die Enquete hat die vollste Zufriedenheit des Zwischenhandels mit diesen Firmen ergeben, jederzeit waren sie demselben mit Rat und Kredit an richtiger Stelle zur Hand.

Der Vorwurf, unerschwingliche Kohlenpreise zurzeit der letzten Kohlenknappheit verschuldet zu haben, ist gegen die Großhändler mit Unrecht erhoben worden. Wie sich aus ihren Korrespondenzen und Büchern ergeben, haben sie auch nicht einem ihrer Kunden einen Zentner vorenthalten, soweit sich der Bedarf in den alten Grenzen hielt. Diese Ehrenrettung ist man den Hauptvertretern des freien Kohlenhandels in einer Zeit, wo sie von Privatpersonen und Gemeinden verketzert wurden, schuldig.

Bei dem Verkauf durch dritte und vierte Hand kam es jedoch zurzeit der Konjunktur vielfach zu Preisausschreitungen recht schlimmer Art. Hier griff nun aber gerade der oberschlesische Großhandel ein und suchte dasselbe wie im Westen durch den Handelskammerparagraphen zu erreichen. Bei Erneuerung der Schlüsse schrieb er seinen Unterabnehmern bestimmte Maximalverkaufspreise vor und nahm schon damals selbst Einzelbestellungen im weitesten Maße zu seinen Listenpreisen auf, die den Weg durch zahlreiche Zeitungen gefunden. Zum großen Teil spitzen sich auch die geäußerten Klagen der Verbraucher auf die illegitimen Händler zu, sei es wegen wucherischen Gewinnes oder schlechter Qualität. Als charakteristisch hierfür kann auf die umfänglichen Kohlenverladungen hingewiesen werden, die in Oberschlesien abseits der direkten Grubenverladungen auf den öffentlichen Freigeleisen der Güterbahnhöfe des Reviers stattfanden und erst mit den Streiks in Sachsen und Böhmen ihren Anfang nahmen, während man sie vorher, weil völlig unrentabel, überhaupt nicht kannte. Handhabe zu diesen Verladungen bot der sogenannte Kumulativ-Debit der Gruben, d. h. die Kohlenabfuhr mittelst Landfuhrwerks zur Versorgung der unmittelbaren Umgebung, indem diese Kohlenfuhren von Händlern, meist Leuten, die bis dahin dem Kohlengeschäft völlig ferngestanden hatten, auf Schleich- und Umwegen aufgekauft, gesammelt und dann zur Bahnverladung auf den Freigeleisen des nächsten Güterbahnhofs gebracht wurden, um zu ganz exorbitanten Preisen auf den Markt zu kommen und mit Offerten die Verbraucher zu überschwemmen. Zum Teil boten auch die alten verlassenen Schiefer- und Staubkohlenhalden, die von Frauen und Kindern

namentlich gründlichst untersucht wurden, das Material zu solchen Verladungen. Den Umfang dieses Geschäfts kennzeichnet die Mitteilung, daß im Jahre 1900 ca. 6½ Mill. Zentner Kohle auf die geschilderte Weise in Oberschlesien zum Versand gebracht worden sind.

Das Niveau der Verkaufspreise oberschlesischer Kohle ist durch die der Öffentlichkeit bekannten Preislisten des Großhandels und der fiskalischen Grubenverwaltungen gegeben, doch nehmen beide nur stillschweigend aufeinander Rücksicht. Grundlegend für die „Listenpreise" des Großhandels ist natürlich die Höhe der von der Konvention für die einzelnen Sorten festgesetzten Minimalpreise. Zu diesen Listenpreisen kaufen die Zwischenhändler vom Großhandel mit bestimmten, nach der Höhe des Abschlußquantums verschiedenen Rabattsätzen. Eine Überschreitung der Listenpreise beim Weiterverkaufe wird durch die gegenseitige Konkurrenz und die Möglichkeit reguliert, daß Industrielle wie auch einzelne Private beim Großhandel einzelne Wagen zu den Listenpreisen zu beziehen instand gesetzt sind. Ein Mindestpreis für die Weitergabe ist nicht fixiert.

Die von den Großhändlern für Händler und Konsumenten herausgegebenen Lieferungsbedingungen sind, von Abweichungen in besonderen Fällen abgesehen, die gleichen. Seitens der Firma Caesar Wollheim lauten sie:

„Der vertragsmäßige Erfüllungsort ist die Versandstation der Grube, auch wenn der Preis frachtfrei Waggon oder Kahn Empfangsstation ausgedrückt ist. Derartige Frankopreise beruhen auf den zurzeit der Vereinbarung gültigen Eisenbahntarifen, deren im Laufe der Lieferung eintretende Ermäßigungen oder Erhöhungen den Preis entsprechend ändern.

Die Lieferung bzw. Abnahme der geschlossenen Mengen hat nach Maßgabe der Förderung in möglichst gleichen Tages- bzw. Wochen- oder Monatsraten zu erfolgen.

Für diejenigen Mengen, mit deren Abnahme Sie am Schlusse eines Liefermonats im Verzuge bleiben, steht mir zwar das Recht, nicht aber die Pflicht der Nachlieferung in einem der folgenden Monate oder nach Ablauf des Abschlusses zu.

Wagen- und Arbeitermangel, Betriebsstörungen und Arbeiterausstände entbinden mich für deren Dauer von der Lieferung der verkauften Kohlenmengen im Verhältnisse der durch dieselben verursachten Minderversendungen, ohne die Verpflichtung der Nachlieferung. Ebenso bin ich zu einer Nachlieferung der durch höhere Gewalt oder durch Verfügung der Staatsbehörden verhinderten Expedition nicht verpflichtet.

Eine Garantie für eine bestimmte Qualität der verkauften Kohlen übernehme ich nicht, wohl aber leiste ich Gewähr für Lieferung des bestellten Sortiments der betreffenden Grube."

Was den örtlichen Kohlenhandel angeht, so hatten sich, wie schon erwähnt, in den Städten früh Vereinigungen, welche Minimal- und Maximalpreise festsetzten, gebildet. Doch in Zeiten der Baisse lösten sie sich gar bald auf, um einem gegenseitigen Unterbieten Platz zu machen. Um den Lokalhandel wieder in geordnete, dauernde Bahnen zu führen, ist man neuerdings auf dem Wege, in verschiedenen Städten des Ostens wie Westens Preiskonventionen im Handel, unterstützt von der Produktion oder einem Generalverschleißer, zu bilden. Als erste ist eine solche Konvention kürzlich in Berlin unter dem Schutze der Großhändler zustande gekommen. Die Vereinbarungen beziehen sich nur auf die Versorgung kleinerer Abnehmer mittelst Fuhre ab Lagerplatz oder Kahn und bezwecken die Einhaltung eines bestimmten, niedrig bemessenen Minimalpreises. Jeder Händler hat indes seine Selbständigkeit behalten. Die Befolgung der Vereinbarungen wird von einem Ehrenrat überwacht.

Überall, wo sich gleiche Kohlearten einander gegenüberstehen und bekämpfen, ist man bereit, auf diese Weise in dem durch die Strömungen der Konkurrenz starkleidenden Kohlenhandel Grundpfeiler zu errichten und so den Ortshandel vor einer Verwirrung zu bewahren.

IV. Der Kleinkonsument.

Uber den einzelnen Kleinkonsument ist hier nichts weiter hinzuzufügen, als wie bisher angedeutet. Die Kohlenproduktionsstätten sind ihm für einen direkten Bezug fast überall verschlossen. Ob im Westen oder Osten, er ist auf den Detail-, Kleinhändler oder Höker angewiesen. Je mehr diese fest organisiert, um so gebundener steht er ihnen gegenüber. Daß er vor einer Ausbeutung geschützt wird, dazu wird und ist wenigstens von oben der Versuch gemacht.

Nicht unerheblich aber ändern sich die Verhältnisse zu seinen Gunsten, sobald auch er sich wehrt. Daher kann es nicht verwundern, wenn die einzeln an sich ohnmächtigen Konsumenten namentlich in Zeiten reger Nachfrage, wo sie ihre abhängige Lage am meisten fühlen müssen, ob aus Furcht vor Verteuerung oder gleichviel welchen Gründen, sich ihrerseits zusammentun, um durch eine gleichmäßige Organisation die Wirkungen solcher Verkettungen aufzuheben oder abzuschwächen zu versuchen, wie sie durch die Zentralisierung der Produktion und der Schaffung der Monopolstellung der Händler, besonders durch das Syndikat, vergegenwärtigt werden. Am meisten benachteiligt ist natürlich der Konsument, der seinen

zu anderen Ausgaben an Kohle verhältnismäßig großen Bedarf nur in geringen Mengen decken kann und infolge dieser kleinen Bezugsquantitäten meist auf die letzte Händlerstufe angewiesen ist, eine Stufe, bis zu der das Produkt durch das Passieren so vieler Hände nicht unerheblich im Preise gestiegen ist. Die hierauf angewiesenen Leute sind aber meist die der arbeitenden Klasse, welche durch indirekte Steuern schon ohnehin stark zu dulden haben. Nichts war daher natürlicher, als daß viele derselben ihren Bedarf da zu decken suchten, wo sie am besten bedient werden — bei ihrem Konsumverein.

Diese Bewegung blieb aber nicht dabei stehen, auch andere Kreise und Klassen suchten sich gegen Willkür zu schützen, so nahmen Genossenschaften, wie vor allem die über ganz Deutschland verbreiteten landwirtschaftlichen sich dieser Sache an. In vielen Städten schlossen sich die bürgerlichen Stände, sei es zu sogenannten Kohlenkassen, Kohleneinkaufsvereinen, Bezugsgenossenschaften für Brennmaterialien oder wie sie sonst heißen mögen, zusammen, sei es, daß mehr der Charakter zum Ausdruck kommt, daß die Kohle hauptsächlich in industriellen Betrieben Verwendung finden soll, und sie daher Namen führen, wie „Kohleneinkaufsverein der Industriellen", der „Bäckerinnung" u. dgl. m. Der besonders von Beamten geleiteten „Beamtenkonsumvereine" ist schon an anderer Stelle gedacht worden.

Im Prinzip dieser Vereine liegt es natürlich, unter Umgehung möglichst vieler Händler, wenn angängig, mit der Produktion direkt in Verbindung zu treten. Doch zum größten Schmerz sollten sie bald finden, daß gerade die mächtigste Organisation, das Kohlensyndikat, sich dem mit allen Kräften widersetzte, indem es ihnen zahlreich kund tat, es glaube auf eine gleichmäßige Abnahme von Kohlenmengen, die zu einem geordneten Bergwerksbetrieb unbedingt erforderlich, bei diesen Genossenschaften nicht rechnen zu können, andererseits dem legitimen Großhandel, dessen Verdienste als vermittelnder Faktor es hochschätze, schuldig zu sein, ihm nicht eine derartige empfindliche Schädigung zuzufügen. Außerdem sei es geradezu eine technische Unmöglichkeit, die Konsumenten alle direkt zu bedienen, dazu gehöre ein so ungeheurer und teurer Verwaltungsapparat, daß der Vorteil des Preises durch direkte Lieferung aufgezehrt würde. Deshalb bleibe der solide Zwischenhandel im gewissen Umfange eine absolute Notwendigkeit und könne niemals ausgeschaltet werden, auch berücksichtige er ja die Großkonsumenten in reichem Maße. Noch in den Kartellenquete-Verhandlungen war unter den Syndikatsdirektoren die Meinung geteilt, ob sämtlichen Genossenschaften ein abschlägiger Bescheid rundweg zuteil werden oder eine Untersuchung der Angelegenheit von Fall zu Fall stattfinden sollte. Die in den Verhandlungen zum Ausdruck gekommene schroffe

Zurückweisung bezog sich allerdings in der Hauptsache auf die landwirtschaftlichen Genossenschaften, da diese ihren Bedarf wie erforderlich nicht gut über das ganze Jahr gleichmäßig verteilen können und daher den ganzen Bezug auf die Herbstzeit zuspitzen, wo schon ohnehin der Kohlenmarkt mehr in Anspruch genommen wird. Je weniger Nebenbetrieb sie haben, um so lässiger erfolgte auch der Bezug in den Sommermonaten. Auf die Raiffeisen-Kassen, welche vom Fiskus und den oberschlesischen Großhändlern stets regelmäßig abgenommen, trifft dies indes nicht zu. Doch selbst in diesem Falle wollte das Syndikat von einer Belieferung absehen, da, sobald sich die Mitglieder über mehrere Reviere verteilten, die ganze Organisation des Handels durchlöchert würde.

Hier und da hat das Syndikat allerdings manchen Vereinigungen, abgesehen von den landwirtschaftlichen, direkte Lieferung zukommen lassen, wobei nicht verhehlt werden darf, daß die Genossenschaften dabei oft schlechter weggekommen, als wenn sie durch Händler bezogen. So bekamen sie nicht die gewünschten Sorten und Mengen, was bei ihnen das Gefühl aufkommen ließ, ihnen würde Kohle aufgedrängt, die anderswo nicht abzusetzen und überhaupt etwas geringwertiger wäre, das Syndikat habe das Bestreben, ihre Genossen dem Händlerringe wieder auszuliefern u. a. m. Um allem dem aus dem Wege zu gehen, haben sich die meisten Vereine mit dem Fiskus an der Saar und in Oberschlesien in Verbindung gesetzt, auch mit den oberschlesischen Großhändlern und sind dabei stets aufs beste gefahren. Wieder andere, wie z. B. die „Ostpreußische Feuerungsmaterial-Einkaufsgenossenschaft", denen diese Lieferanten zu kostspielig, wandten sich mit Vorteil der konkurrierenden Auslandskohle, spez. der schottischen, ganz oder teilweise zu.

Es seien hier die Äußerungen von zwei der größten Verbände wiedergegeben.

Der „Generalverband der ländlichen Genossenschaften und der landw. Zentral-Darlehnskasse für Deutschland" in Neuwied bezieht bis auf den heutigen Tag Saarkohle, englische und oberschlesische Steinkohle in einer Gesamthöhe von ca. 40 000 Doppelwaggon = 400 000 t jährlich direkt und zwar in denkbar angenehmster Weise. Mit dem Ruhrsyndikat ist ein unmittelbarer Verkehr bis jetzt nicht möglich gewesen, er verbraucht daher nur jährlich 40 000 t Ruhrkohle.

Die „Großeinkaufs-Gesellschaft deutscher Konsum-Vereine m. b. H." in Hamburg nahm das Kohlengeschäft 1901 auf, mußte aber auch von einem direkten Verkehr mit dem Syndikat absehen und zwar wegen des Interesses, das dieses für den Großhandel hegt. Sie trat darauf mit den verschiedenen Kohlenhandelsgesellschaften in Verbindung, erhielt aber nur von denen aus Hannover und Bremen Offerte und dann von diesen in

Rücksicht auf die bereits vorhandenen Abnehmer nur vereinzelte Lieferungen in westfälischer Kohle, ebenso von einigen Großhändlern. Die Mengen selbst waren für den eigentlichen Bedarf geradezu verschwindend. Heute liegen die Verhältnisse mit dem Ruhrgebiet ebenso. Schlesische Kohle bezieht die Gesellschaft von den Großhändlern. Im Januar 1901 suchte sie zwar mit dem oberschlesischen Fiskus in Verbindung zu treten, doch konnte dieser für 1901 mit einem Angebot nicht mehr dienen, da s. Zt. durch die erhöhten Neuanmeldungen der Staatsanstalten und umfangreichen Anforderungen der seitherigen Selbstverbraucher die Förderung der Gruben schon derart in Anspruch genommen war, daß man höchstens noch die Nachfragen von seiten der schon früher regelmäßig bedienten Abnehmer befriedigen zu können glaubte. Seitdem ist die Einkaufsgesellschaft aber auch ganz gut mit den Privatzechen ausgekommen. Aus dem Saarrevier bezieht sie alljährlich für einige süddeutsche Vereine einige Mengen aus fiskalischen Zechen, allerdings nicht direkt, sondern durch Grossisten. Es wurden immer die gewünschten Mengen und Qualitäten geliefert, was bei den Revierverwaltungen des Ruhrsyndikats nicht immer der Fall war. Die vorjährigen Gesamtbezüge in Kohle, Koks und Briketts aus allen Gebieten belaufen sich auf 40 000 t. Beteiligt sind daran ausschließlich Konsum-Vereine resp. Einkaufsgenossenschaften für Brennmaterialien, etwa 150 an der Zahl. Für den Bezug waren die allgemeinen Syndikatshändler- bzw. Zechenbedingungen maßgebend.

Auf ihre Rechnung werden die Konsumentenvereinigungen, trotzdem, wie gezeigt, ein Bezug durch Zwischenhändler bisweilen für sie vorteilhafter sein kann, doch kommen. Ein möglichst direkter Verkehr wird von ihnen stets erstrebt werden. Daß es dazu aber einer Organisation des Konsums bedarf, der dieser Produktionskonzentration, wie sie gerade das Kohlensyndikat repräsentiert, ebenbürtig entgegentreten kann, ist leicht begreiflich, und es kann nur Aufgabe der genossenschaftlichen Konsumenten sein, die seitens des Syndikats immer wieder erhobenen Bemängelungen zu entkräften, indem sie diesem wichtigen Gegner gegenüber eine außerordentlich kaufkräftige und zahlungspünktliche Gegenorganisation entgegenstellen, mit der zu rechnen er gezwungen ist.

Leider aber lassen wie viele, ebenso auch diese Genossenschaftsmitglieder es an Gemeingeist fehlen. Durch ihre Unbeständigkeit, indem sie sich der jeweilig billigsten Kohle zuwenden, richten sie ihre Vereinigung zugrunde. Dies hat wiederum zur Folge, daß andere Genossenschaften, welche nach Verbindung mit der Produktion streben, wie angedeutet, schon gleich von vornherein in Mißkredit geraten. Den Händlern, die auf ständigem Kriegsfuß mit ihnen leben, kommt dies natürlich sehr gelegen; ja sie befördern die Sprengungen solcher Vereinigungen geradezu, indem

sie dieserhalb an einem Orte in corpore vorgehen und Kohle zu erheblich billigerem Preise verkaufen als wie die Genossenschaft dazu in der Lage ist. Als ein gleichfalls sehr wirkungsvolles Mittel hat sich in den Städten die Verteilung von Händlerflugblättern erwiesen, in denen sie, wie z. B. in einem Danziger, die Mitglieder solcher Genossenschaften darauf aufmerksam machen, daß bei dem Bezuge durch die Beamten-Vereine die Kohlen so abgenommen werden müssen, wie sie von der Grube abgeladen sind, und oft viel Grus enthalten. Seitens der Beamten-Vereine würden oft die Kohlen nur nach Augenmaß zugemessen, statt gewogen und müßten bei Ankunft auf der Bahn sofort abgefahren werden. „Dagegen bieten wir," heißt es weiter, „bei wenig höheren Preisen Kohlen aus den besten Gruben, ohne Grus, reell gewogen und angeliefert, zur gewünschten Tageszeit" u. s. f.

Ein Gegenstück dazu zeigt die „Heidelberger Kohlen-Einkaufs-Genossenschaft", der hier noch mit einigen Worten gedacht sein soll. Ihre Mitgliederzahl beläuft sich auf ca. 400, es handelt sich um Hausbrandbeschaffung von Ruhr- und etwas Saarkohle. Der Bedarf ist verhältnismäßig nur gering. Unter diesen Umständen hat die Genossenschaft auf einen direkten Bezug vom Großhändler, wie auf einen eigenen Lagerplatz und dgl. verzichten müssen. Dagegen hat sie mit einem Platzhändler ein Abkommen getroffen, auf Grund dessen dieser für sie die ganze Versorgung mit Brennstoffen übernimmt. Gemäß den Sommer- und Winterpreisen werden mit diesen Händlern jährlich zweimal Schlüsse getätigt. Die Vermittlung der Aufträge zwischen den Mitgliedern und dem Händler übernimmt die Genossenschaft; die gegenseitige Verrechnung erfolgt später. Die Preise halten sich meist einige Pfennige pro Ctr. unter dem jeweiligen freien Händlerpreis. Der Reingewinn der Gesellschaft wird alljährlich an die Mitglieder gemäß ihren Bezügen verteilt. Außer diesem nur geringen Vorteil genießen die Mitglieder den größeren, daß sie sicher sind, auch wirklich die bezahlte Menge zu erhalten; denn nach Aussage der Abnehmer soll es oft vorgekommen sein, daß in den im Hausierhandel benutzten Kübeln statt 1 Ctr. nur 85 Pfund geliefert worden sind, während die Abnehmer im guten Glauben waren, sie kaufen 1 Ctr. Inwieweit die Händler direkt das Verschulden trifft, ist hier nicht zu untersuchen. Bei den dieserhalb geforderten und polizeilicherseits angestellten Revisionen sind jedenfalls tatsächlich verschiedentlich zu kleine Kohlenkübel vorgefunden worden. Der Unterschied betrug manchmal 5 Pfd., öfter auch bis 10 Pfd.; einer enthielt übrigens auch 11 Pfd. zu viel. Die Händler machten dagegen geltend, daß sie keinen Zentner verkaufen, sondern nur das gerade vorhandene Gewicht. Die Notwendigkeit der Führung des Gegenbeweises im Einzelfalle erschwert natürlich die Beseitigung des Miß-

standes. Um diesem auf alle Fälle vorzubeugen, hat die Genossenschaft nun ihrem Händler vorgeschrieben, daß größere Bezüge in Fuhren auf städtischer Wage abgewogen werden, was allerdings überhaupt polizeiliche Ortsvorschrift ist, kleinere aber zentnerweise in plombierten Säcken an ihre Genossen abzuführen sind.

In diesem Falle wird also die Genossenschaft von jemand unterstützt, der sich ihr sonst von feindlicher Seite zeigt. Eine feste Organisatien der Händlerschaft dürfte ihre Existenz auf dieser Basis jedoch sehr in Frage stellen.

Schlußbetrachtung.

Ist somit fast der ganze deutsche Steinkohlenhandel nur von den Maßnahmen des Fiskus, der Oberschlesischen Konvention und dem Rheinisch-Westfälischen Kohlen-Syndikat abhängig, von denen jedem mehr oder weniger Vorwürfe über hohe Preishaltung zurzeit der beginnenden Baisse gemacht worden, so kann man doch im großen und ganzen sagen, daß gegen dieselben kaum Beschwerden nach der Richtung hin haben begründet werden können, daß sie ihrer Organisation und ihrem Zweck nach geradezu schädlich gewirkt haben. Es kann, abgesehen vom Fiskus, der, wie bereits früher erwähnt, im Saargebiet am meisten dazu geneigt, sich aber mit einem angemessenen Nutzen begnügen muß, ihnen nicht verdacht werden, danach zu streben, eine möglichst hohe Profitrate zu erhalten, ein Ziel, auf welches unser ganzes Wirtschaftsleben hinausläuft. Wollte der Staat aber auf Gewinn ganz oder teilweise verzichten, so würde es einer Verschwendung des Volksvermögens und einer Begünstigung einzelner Klassen gleichkommen. Durch die Regelung der Marktverhältnisse sind die Konvention und das Syndikat auf alle Fälle zum Segen der Produzenten und schließlich auch einem großen Teile der Konsumenten geworden. Allerdings werden sich die zwischen beiden bestehenden verschiedenartigen Interessen nie vollständig und dauernd befriedigend ausgleichen lassen.

Von den Händlern können der Kohlenbergbau und der Konsument nie vollständig absehen. Daß die Syndikatsprodukte auf dem Wege zum letzteren jedoch durch weniger Hände laufen, und namentlich die Konsumentenorganisationen mehr berücksichtigt werden, sobald sie den zu stellenden Anforderungen tatsächlich entsprechen, ließe sich wohl bis zu einem gewissen Grade durchführen. Es muß sogar gefordert werden, je mehr die Händler als ein Ganzes auftreten und vom Ortsmonopol Gebrauch machen; eine

Begründung der jeweiligen Preisstellung würde ihnen nie schwer fallen. Andernfalls erscheint ihre möglichst völlige Bindung durch die Produktion unter genügender Berücksichtigung ihrer sowie der Konsumenten-Interessen wünschenswert. Naturgemäß wäre hiermit eine Ausschaltung von Händlern verknüpft; doch nur um dem Produzenten den Gewinn zu verringern und dem Konsumenten den Preis zu verteuern, kann ihnen eine wirtschaftliche Berechtigung nicht zugesprochen werden.

Eine zu Besorgnis Anlaß gebende Gestalt hat das Syndikat durch seine neue Machtstellung eingenommen. Es wird sein Hauptaugenmerk darauf richten müssen, dieselbe nicht auszubeuten, eine Forderung, die um so dringender notwendig, wenn es tatsächlich veranlaßt werden sollte, von der bisherigen Politik abzuweichen, Dem Ausfuhrgeschäft wird es allerdings infolge der gewachsenen Fördermengen und vielleicht auf Kosten des Inlands erhöhte Aufmerksamkeit schenken müssen. Andernfalls würde es aber bei geringem Export und einem nicht entsprechend wachsenden inländischen Konsum die Förderung stärker einschränken, was gleichfalls eine Verteuerung und eventuell Arbeiterentlassung, mindestens Lohnherabsetzung, zur Folge hätte. Durch das Zustandekommen des mit dem Kohlen-Syndikat zum Teil verquickten Stahlwerkverbandes und infolge der Verschmelzung von Zechen und Hütten läßt sich indes annehmen, daß sich die Eisenindustrie gegenüber der ausländischen Konkurrenz wird mit Erfolg behaupten können. Übler würde es bei einem vom Syndikat ausgeübten Druck allerdings den Kleinkonsumenten ergehen, sofern er nicht die Preise abwälzen, noch sich anderer Kohle oder Brennstoffen zuwenden kann, noch den früher erwähnten Weg der Organisierung einzuschlagen vermag.

Sollte nun das Syndikat zum offenkundigen Schaden der Verbraucher das höchste Erreichbare fordern, was dann? Fest steht jedenfalls, daß eine Einrichtung in der Preisbestimmung das unbedingt Richtige zu treffen, kaum gefunden werden wird, und es wäre, wenn ausführbar, wohl sicher verfehlt, wollte man auf die Preispolitik der Kartelle durch eine Staatskommission oder Kartellgerichtshof einzuwirken versuchen. Vor länger als 50 Jahren bestand gerade bez. des Bergbaus die Einrichtung, daß die Königlichen Bergämter auch die unumschränkte ökonomische Verwaltung der Privatgruben führten, das Direktionsprinzip, welches man mit der ausführlichen Motivierung dann aufgab, weil die Privateigentümer viel besser als fiskalische Beamte ihr Eigentum verwalten. Die Aufgabe der Kommission müßte höchstens auf übertriebene wirtschaftliche Preissteigerungen sich erstrecken (Inhalt des soeben auf dem Innsbrucker Juristentage vom österreichischen Sektionschef Exzellenz Dr. Klein gestellten und von der betreffenden Abteilungssitzung angenommenen Antrages), als solche müßte sie eine mehr schiedsrichterliche sein, und eine Beschwerde gegen die Ent-

scheidung ermöglicht werden. Doch könnte dann leicht eintreten, daß eine derartige Maßregelung der Kartelle eine unbeabsichtigte Begünstigung anderer, z. B. im Kohlenhandel der beiden Vertreter des östlichen Kohlenhandels, zur Folge hätte, und daß dann die Kartelle und Syndikate, welche als ein notwendiges und nützliches Ergebnis moderner Entwicklung zu betrachten sind, ohne leugnen zu wollen, daß sie auch viele wirtschaftliche Mißstände, wie Boykott gegen die Outsider, im Gefolge haben, sich den neuen Verhältnissen bald geschickt anzupassen verstehen werden. Was ein vor Ausbeutung Schutz gebendes Kartellgesetz anbetrifft, so kann es jedenfalls kein Ausnahmegesetz gegen das Kohlen-Syndikat sein. So lange noch die Schwierigkeit einer guten Fassung für dasselbe besteht, muß das Erscheinen eines solchen aussichtslos bleiben.

Ganz zu verwerfen ist aber, eine totale Verstaatlichung des Bergbaues herbei zu wünschen. Sie würde uns einen erheblichen Teil dem Staatskollektivismus in ungeahnt kurzer Zeit näher bringen. Den Beamten selbst hat bisher auch stets ein solcher Gedanke fern gelegen, und noch heute soll das Ministerium desselben Sinnes sein. Weder für Produzenten noch Konsumenten kann sie gutgeheißen werden. Im Verkehrswesen hat der Staat zwar ein gewisses Geschick bewiesen, das soll ihm nicht abgesprochen werden, doch ist dieses nicht mit Handelsgeschäften und speziell mit solchen, welche mit einer Spekulation verknüpft und äußerst kompliziert sind, wie der Kohlenbergbau, vergleichbar. Für solche Geschäfte erscheint er nicht geeignet. Es fehlt ihm an Unternehmungsgeist; läßt er doch auch bei den Bohrungen nach Kohle sich von der privaten Unternehmerlust stets zuvorkommen und geht selbst bei einfachen Kapitalinvestierungen nur mit größter Vorsicht zu Werke. Der Grund liegt darin: Der Beamte muß die Verantwortung tragen, und das ist bei einem Riesenunternehmen wie der deutsche Kohlenbergbau, wenn er rationell betrieben werden soll, ein Ding der Unmöglichkeit. Wie vorsichtig, unbeholfen und zur Bureaukratie neigend der Staat auf dem Gebiete des Bergwerksbesitzes vorgeht, zeigt sein erstes Revier an der Saar, und hier muß er noch Vorwürfe über hohe Preishaltung hinnehmen, wie keins der Kartelle.

Anders zu beurteilen aber ist es, wenn der Fiskus, statt tiefer in die Produktion einzugreifen, statt auf die ungefüge Gesetzesklinke zu drücken, seinen Anteil an der Gesamtproduktion glaubt etwas vergrößern zu müssen, um so mit Aussicht auf Erfolg ein Gegengewicht gegen das Syndikat bilden zu können oder direkten Einfluß auf dasselbe zu erlangen und zu diesem Zwecke danach strebt, einen vollständig aufs modernste eingerichteten Betrieb, wie das Hiberniawerk, zu verstaatlichen, ein Werk, das seinem benachbarten Besitz als Abrundung dienen soll, und durch dessen Beteiligungsziffer von ca. 4 Millionen t im Syndikat er zugleich eines der

größten Mitglieder desselben zu werden Aussicht hätte. Freilich hätte er im vorigen Jahr bedeutend leichter in dieses gelangen und dort von seinem Vetorecht Gebrauch machen können, als ihm dazu, wenn auch nicht offiziell, so doch so gut wie offiziell, die weitgehendsten Konzessionen gemacht wurden. Möglich ist aber auch, daß nicht allein die Furcht vor zukünftigen staatsgefährlichen Trusts nach amerikanischem Muster ihn zu solchen Schritten veranlaßt, sondern neben einer Intrige mit Ausschlag gebend gewesen ist, wie die „Rheinisch-Westfälische Zeitung" verlauten läßt, daß der Gewinn aus dem Hiberniawerk für eine Reihe von Jahren dazu dienen soll, Defizite zu verdecken oder wenigstens, um ohne schwere Verluste aus der verfahrenen Lage herauszukommen, welche dadurch entstanden, daß in die staatlicherseits viel zu teuer gekauften Kohlenfelder bei Gladbeck mindestens noch 50 Millionen Mark hineingesteckt werden müssen, bevor sie genügend aufgeschlossen seien. Schließlich würde der Fiskus mit 10 Mark Selbstkosten arbeiten, sogar im Betriebe Geld zulegen und sich deshalb nach Erwerb der Ruhrkohlenzechen möglicherweise sogar zu Preiserhöhungen gezwungen sehen.

Jedenfalls ist daran festzuhalten, daß in der Hibernia-Angelegenheit nicht ein Anlaß einer Abkehr der Regierung von ihrer Politik der Begünstigung der Kartelle vorliegt, einer Politik, die sie besonders innerhalb des letzten Halbjahrs noch stark bevorzugte. Ist doch ganz kürzlich erst das Kalikartell, in dem sie ein ausschlaggebender Faktor, wieder neu entstanden, ein Kartell von sogar ausgesprochenem Monopolcharakter. Sollte andernfalls sie sich nicht bewogen gefühlt haben, hier durch Verstaatlichung Alleinproduzent des Kali zu werden, hätte sie dann nicht noch wirksamer ihrer Vorliebe für die Landwirtschaft Ausdruck geben können als bisher? Deshalb ist es schwerlich angebracht sich heute gerade in Hinsicht auf die Preisfrage für die eine oder andere der kämpfenden Parteien zu erhitzen; denn wer wollte Bürgschaft dafür leisten, daß nicht beide in kurzer Zeit an demselben Strange ziehen?

Wenn auch der erste Versuch des Hibernia-Ankaufs in der General-Versammlung dieser Gesellschaft als gescheitert zu betrachten ist und zur Verstaatlichung dieses Werkes weiter die Genehmigungen des Landtages, des Syndikatsvorstandes einzuholen sind, auch für den Fiskus noch Schwierigkeiten bestehen, ob er als Syndikatsmitglied zugelassen wird, da zur Aufnahme des Erwerbers laut Vertrag als Mitglied der Vereinigung die Vertragsgenossen in keinem Falle verpflichtet sind, ferner, ob er seinen übrigen Besitz, in Oberschlesien und an der Saar, mit ins Syndikat hineinbringen muß, so wird wahrscheinlich doch aus beiderseitigem Interesse ein befriedigender Ausgleich gefunden werden. Die Erregung der öffentlichen Meinung wird damit besänftigt, und zugleich werden die Drohungen

mit einem Syndikats- oder gar neuen Berggesetz fürs erste gegenstandslos gemacht werden.

Zu wünschen ist jedenfalls, daß der Staat sich nicht mehr als unbedingt nötig scheint und über seine Kräfte hinaus engagiert. Hat er doch schon so eventuell noch als Gegengewicht die Outsider, die deutsche und böhmische Braunkohlen- und Brikettproduktion, die sonstige ausländische Konkurrenz auf seiner Seite, falls alle deutschen Steinkohlenkartelle dazu neigen sollten, gemeinsame Sache miteinander zu machen, ganz abgesehen neben dem zweischneidigen Hülfsmittel des Ausfuhrverbots vor allem von der öffentlichen Meinung, die unschätzbare Dienste der Allgemeinheit in unschädlicher Weise zu leisten am besten imstande. Auch heißt es wohl nicht zu viel von den Kartellabnehmern verlangen, daß sie gegebenen Falles selber den ersten Schritt zur Besserung ihrer Lage tun, daß sie sich zusammenschließen und ein Gegenkartell von ähnlicher Macht zu bilden suchen. Schließlich steht ja auch das eigene Interesse der kartellierten Industrien auf dem Spiele und läßt erhoffen, daß es sich stets der größten Publizität befleißigt und danach trachtet, das Richtige zu treffen, selbst wenn der Kohlenbergbau auf breitester Grundlage durch einen Vertrag zwischen nur noch einigen wenigen großen Kohlenbergbaugesellschaften monopolisiert sein sollte, was heute, wo allerorts der Konzentrationsprozeß im Handel und Gewerbe sich mit Macht vollzieht, namentlich im Westen unseres deutschen Vaterlandes nicht mehr als ein zu fernes Zukunftsbild erscheint.

LIBRARY OF THE UNIVERSITY OF CALIFORNIA

Curriculum vitae.

Ich, Hugo Max Paul Tiegs, evangelischen Bekenntnisses, Sohn des Apothekers Paul Tiegs, wohnhaft zu Kolberg, bin geboren am 14. Oktober 1875 zu Regenwalde in Pommern. Bis zum Jahre 1887 besuchte ich die Volksschule meiner Vaterstadt und erhielt nebenbei Privat-Unterricht, so daß ich darauf in die Friedrich-Wilhelm-Schule zu Stettin (Realgymnasium) Aufnahme finden konnte. Als meine Eltern 1888 ihren Wohnsitz nach Kolberg verlegten, kam ich auf das dortige, bis zur Quarta vereinigte Königl. Dom-Gymnasium und Real-Gymnasium, besuchte von Untertertia ab das Königl. Real-Gymnasium und verließ dieses Ostern 1897 mit dem Maturitäts-Zeugnis.

Darauf widmete ich mich dem Bankfach. Während $3^1/_2$ Jahren war ich beim Schlesischen Bankverein, Breslau, Commandite Beuthen O.-Schl., dann ein Jahr bei der Bergisch-Märkischen Bank, Elberfeld, bis zum Herbst 1901 tätig.

Mit Beginn des Winter-Semesters 1901 ließ ich mich auf der Handelshochschule zu Leipzig immatrikulieren und erhielt seitens der Leipziger Universität das Recht, bei den Vorlesungen zugelassen zu werden. Nach Zubringen von 4 Semestern an der Leipziger Universität und gleichzeitig an der Handelshochschule dort verließ ich letztere unter Ablegung des kaufmännischen Diplom-Examens im Juli 1903.

Seit dem Winter-Semester 1903/4 bin ich auf der hiesigen Universität in der philosophischen Fakultät immatrikuliert.

Tiegs
162671